

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Е.Г. Ефимова**

# **ЭКОНОМИКА**

*Учебное пособие*

*Рекомендовано Межвузовским центром экономического образования  
Министерства образования и науки РФ в качестве учебного пособия  
для студентов высших учебных заведений, обучающихся  
по неэкономическим специальностям и направлениям*

Москва 2005

**ББК 65.01**  
**Е 91**

Рецензенты: В.И. Мазуркевич, зав. кафедрой экономики и управления предприятием Московского государственного университета инженерной экологии, к.э.н., профессор  
Д.Е. Сорин, руководитель Центра политэкономических исследований ИЭ РАН, д.э.н., профессор

**Ефимова Е.Г.**

**Е 91 Экономика: Учебное пособие.** – М.: МГИУ, 2005. – 368 с.

**ISBN 5-276-00580-X**

Учебное пособие содержит систематизированное изложение курса экономики, изучаемого студентами неэкономических специальностей. На основе достижений современной экономической мысли рассматриваются главные вопросы микро- и макроэкономики. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. В учебном пособии содержится обширный фактический и статистический материал.

Издание предназначено для студентов дистанционной формы обучения и может быть использовано как самостоятельное учебное пособие или в комплексе с электронной информационно-обучающей системой.

**ББК 65.01**

ISBN 5-276-00580-X

© Е.Г. Ефимова, 2005

© МГИУ, 2005

© ИДО, 2005

FEDERAL AGENCY OF EDUCATION  
THE MOSCOW STATE INDUSTRIAL UNIVERSITY  
INSTITUTE OF DISTANT EDUCATION

**Elena G. Efimova**

# **ECONOMICS**

*Manual*

*Recommended by the Inter-University Center of Economic Education  
of the Ministry of Education of the Russian Federation  
as the manual for non-economist students*

Moscow 2005

**ББК 65.01**

**E 91**

Reviewers: V.I.Mazurkevich, Head of Department "Economics and Management of Enterprise" of the Moscow State University of Engineering Ecology, Cand.of Econ. sci., Professor  
D.E.Sorin, Head of the Center of Politico-Economical Researches of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Doct. of Econ. sci., Professor

**Efimova E.G.**

**E 91 Economics: *Manual*.** – Moscow: MSIU, 2005. – 368 pp.

**ISBN 5-276-00580-X**

The manual contains a systematic course of economics studied by students of non economic specialties. Main items of micro- and macroeconomics are considered basing on the modern achievements of economic ideas. Consideration of theoretical problems is accompanied by the analysis of their state in modern Russia. The manual compiles extensive actual and statistical material.

The edition is intended for the distant-learning students and can be used both as an independent manual or together with an electronic informational-training system.

**ББК 65.01**

ISBN 5-276-00580-X

© E.G.Efimova, 2005

© MSIU, 2005

© IDE, 2005

## Предисловие

Основным доводом в пользу изучения экономики студентами-неэкономистами является то, что экономика исследует проблемы, которые касаются всех людей без исключения. Все люди вовлечены в сферу экономической жизни (они совершают покупки, получают доходы, платят налоги и т.п.). Всякий человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело.

Как писал автор всемирно известного учебника "Экономика", лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, "для человека, который систематически не изучал экономическую теорию, представляет огромную трудность не только дать ответ на эти вопросы, но даже сама попытка обдумать их как следует. Он подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению".

Изучение экономики дает студентам не просто готовые знания в области экономической теории, но формирует экономический образ мышления, знакомит их с методами экономического анализа, необходимыми для понимания экономических процессов и явлений, происходящих в жизни общества. По словам крупнейшего экономиста XX в. Дж. М. Кейнса: "Экономическая теория... является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям".

Учебное пособие должно помочь студентам в самостоятельной работе над курсом экономики. Изложение теоретического материала в нем сочетается с анализом состояния той или иной экономической проблемы в России. Это позволит студентам лучше разобраться в прошлом и настоящем России, понять суть проводимых экономических реформ, перспективы развития экономики России.

Наряду с теоретическим материалом учебник содержит вопросы для самоконтроля, ответы на которые способствуют пониманию изучаемого материала. Выводы в конце главы позволяют обобщить изученный материал.

Книга может использоваться как самостоятельное учебное пособие или в комплекте с электронной информационно-обучающей системой.

## Foreword

Economics investigates problems which concern all people with no exception and this is the major argument for the benefit of studying economics by non-economist students. All people are involved in the sphere of economics (shopping, receiving incomes, paying taxes, etc). Everyone sooner or later is to answer the questions: what does the salary depend on, what is the reason of price growth, why living standards differ in different countries, what is more preferable – to be hired or organize own business?

According to the author of the world famous textbook "Economics", Nobel prize winner P. Samuelson, the person who did not regularly study the economic theory should suffer difficulties not only in answering these questions, but even attempting to consider them in the proper way, and this person resembles a deaf person, trying to estimate a piece of music.

Studying economics gives students not only ready knowledge in the field of economic theory, but provides them with economic mentality, acquaints them with methods of economic analysis necessary for understanding the economic processes and phenomena of social life. According to the greatest economist of the XX century. J.M. Keynes the economic theory is more likely a method, rather than a doctrine, intellectual tool, method of thinking, helping those who possess it to come to correct conclusions.

The manual should help students in self-sufficient study of economics. The theoretical material in this manual is combined with the analysis of economic problems in Russia. It will allow students to better understand the past and the present of Russia, essence of economic reforms, as well as the prospects of development of Russian economy.

Alongside with theoretical material, the textbook contains questions for self-testing, answers to which promote understanding of material studied. Conclusions at the end of the chapter allow to generalize the material.

The book can be used as an independent manual or together with electronic informational-training system.

# Введение

## ЭКОНОМИКА КАК НАУКА

### ТЕМА 1. Предмет и метод экономики

Начиная систематическое изучение курса, необходимо, прежде всего, выяснить, что такое экономика, каковы ее предмет, функции, как экономика связана с другими общественными науками; какими методами пользуются экономисты при проведении экономического анализа; в чем особенность экономических показателей, характеризующих те или иные экономические процессы и явления.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Предмет и функции экономики.

Вопрос 2. Методы экономических исследований.

Вопрос 3. Экономические показатели.

#### 1.1. Предмет и функции экономики

Слово "экономика" – греческого происхождения (*ойкос* – хозяйство, *номос* – закон). Оно означает "законы хозяйствования". Сегодня термин "экономика" используется в двух основных значениях: во-первых, как синоним слова "хозяйство" (экономика страны, региона, предприятия и т.п.) и, во-вторых, как название науки о хозяйствовании.

Согласно современному пониманию, **экономика** – это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей путем использования ограниченных ресурсов. Следует отметить, что такое понимание предмета экономики сложилось в ходе длительного исторического развития экономики как науки.

Вторая функция экономики – **практическая** (рекомендательная). На основе позитивных знаний экономика дает рекомендации, предлагает варианты действий для хозяйственной практики и экономической политики, проводимой государством. Экономическая политика (совокупность мер, направленных на достижение основных экономических целей) не должна быть волюнтаристской (волевой), в основе ее должны лежать теоретические выводы и положения, вырабатываемые экономической наукой.

Экономика – сложная, многоуровневая система, поэтому в зависимости от объекта исследования экономическую науку принято подразделять на две большие области:

- **микроэкономике** – раздел экономической науки, который исследует поведение отдельных экономических субъектов – покупателей, фирм; анализирует механизм функционирования отдельных рынков, распределение ресурсов по направлениям их использования, формирование доходов и т.п.;

- **макроэкономике** – раздел экономической науки, который изучает функционирование экономики страны в целом, такие общие явления и процессы, как темпы роста национального производства, инфляция, безработица, бюджетный дефицит, государственный долг, методы государственного регулирования и т.п.

Несмотря на различия в акцентах, микро- и макроэкономика являются частями одной науки. Одни и те же концепции и теории используются при микро- и макроанализе, одни и те же проблемы могут рассматриваться на разных уровнях.

Различают также позитивную и нормативную экономическую науку. *Позитивная экономика* описывает то, что существует то, что, возможно, произойдет. Позитивная экономика имеет дело с фактами и свободна от оценочных суждений. *Нормативная экономика* дает оценку экономическим явлениям, изучает то, что "должно быть". Она прогнозирует, что произойдет с теми или иными процессами и явлениями, если изменить факторы, влияющие на эти процессы и явления. Объективные факты не могут доказать истинность или ложность нормативных суждений.

Экономика – *общественная наука*. Она изучает определенную сторону жизни общества и как таковая тесно связана с другими общественными науками: историей, социологией, политологией, юриспруденцией и т.д. Связь экономики и юриспруденции обусловлена тем, что в хозяйственной жизни общества экономические и правовые отношения тесно переплетаются. Экономика не может нормально функционировать без соответствующей правовой основы – совокупности норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов как на микро-, так и на макроуровне. В то же время сама необходимость в соответствующих правовых нормах порождается изменениями, происходящими в экономической жизни общества.

Экономика – историческая наука; она постоянно развивается, способствуя углублению знаний об экономической стороне жизни общества.

Поскольку экономика изучает важнейшую (материальную) сторону развития общества, она является основой для большинства других общественных наук. Экономическая наука – это единственная отрасль социальных исследований, за достижения в которой присуждается Нобелевская премия.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что является предметом экономики как науки?
2. Какие функции выполняет экономическая наука?
3. Назовите основные разделы экономической науки. Что является предметом изучения?
4. Что изучает позитивная и нормативная экономическая наука?
5. Какова связь экономики с другими экономическими науками?

### ***1.2. Методы экономических исследований***



Изучая, как функционирует хозяйство, и выдвигая требования, как оно должно функционировать, экономика как наука использует определенные методы исследования (*метод* – это путь, способ исследования каких-либо явлений). Как же экономика изучает свой предмет? При анализе экономических явлений пользуются такими методами исследования, как: научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, выдвижение и проверка гипотез, функциональный анализ, моделирование, экспериментирование и др. Остановимся на некоторых из этих методов подробнее.

*Метод научной абстракции.* Его суть – очищение исследуемого предмета от частного, случайного, преходящего и выделение сущностного, постоянного, типичного. Результатом научной абстракции являются:

– *категории и понятия*, выражающие сущностные стороны исследуемых объектов (цена, прибыль, рента и т.п.);

– *экономические законы (принципы)*, отражающие постоянные, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями (закон спроса: повышение цены (причина) ведет к снижению спроса (следствие)).

*Функциональный анализ.* Установление зависимостей и взаимосвязей между экономическими явлениями и процессами, при котором одни факторы рассматриваются как данные, независимые (экзогенные), а другие как зависимые (эндогенные), производные от первых. При изучении зависимости, например, инвестиционного спроса от уровня банковского процента процент рассматривается как независимая переменная (аргумент), а инвестиции – как зависимая (функция).

В экономике широко используется метод *графических изображений*, позволяющий наглядно изобразить те или иные экономические зависимости. При этом надо иметь в виду некоторую особенность экономических графиков. Согласно традиции экономисты (в отличие от математиков), как правило, помещают независимые переменные на оси ординат (вертикальной оси), а зависимые – на оси абсцисс (горизонтальной оси).

*Экономико-математическое моделирование* сегодня является весьма распространенным методом исследования экономических проблем, который позволяет выявить причины, закономерности, последствия тех или иных экономических процессов и явлений. **Модели** представляют собой упрощенное описание реальности, абстрактное обобщение посредством уравнений и графиков, описывающих взаимосвязи экономических переменных. Модели, игнорируя многочисленные второстепенные детали, усложняющие выявление экономических связей, закономерностей, позволяют лучше понимать и описывать явления экономической действительности.

Математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика – многомерная система, характер функционирования и раз-

вития которой носит в значительной мере стохастический (вероятностный) характер, находится под воздействием множества внешних факторов.

Для исследования экономических законов и категорий в современной экономике широко используется **маржинальный (предельный) анализ**. Суть этого метода состоит в том, что исследуется приращение экономического показателя, обусловленное увеличением на единицу фактора, от которого этот показатель зависит.

Предельная полезность, предельный продукт, предельные издержки производства, предельный доход и т.д. – это величины, характеризующие *прирост* соответствующего показателя под влиянием изменения того или иного фактора, влияющего на данный показатель, на единицу. Например, предельный продукт труда характеризует прирост объема производства в связи с увеличением вложений одного из факторов производства (труда) на единицу; предельная полезность показывает, насколько изменилось удовлетворение потребностей при добавлении единицы блага и др.

*Экспериментирование* – это искусственное воспроизведение экономических явлений и процессов с целью их изучения. Экспериментирование в экономике, в принципе, возможно, но должно использоваться очень осторожно; эксперименты не должны насильственным образом ломать естественные экономические процессы, "втискивать" реальную экономическую жизнь в рамки искусственных конструкций.

Какими методами бы ни пользовались экономисты в своих исследованиях, практика, экономическая действительность являются критерием верности тех или иных выводов, положений экономической теории. Если можно сказать, что "это верно в теории, но не на практике", это значит, что неверно то или иное теоретическое положение, тот или иной вывод.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что понимается под методом исследования? Какие общенаучные методы исследования Вы знаете?
2. Что такое научная абстракция?
3. В чем суть метода экономико-математического моделирования?
4. Что собой представляет функциональный анализ и как он применяется в экономических исследованиях?
5. В чем суть маржинального (предельного) анализа?
6. Возможно ли экспериментирование в экономике?

### **1.3. Экономические показатели**

Одной из важнейших характеристик метода экономических исследований является единство *качественного и количественного анализа*. Изучая экономические процессы и явления, экономисты всегда стремятся дать им количественную характеристику, выразить, оценить с помощью чисел.

Экономические показатели, используемые для характеристики экономических процессов и явлений с помощью чисел, обладают рядом особенностей.

Так, экономисты различают показатели, измеряемые в единицах за определенный период времени, т.е. имеющие размерность **потока**, и показатели, измеряемые *на* момент времени, т.е. имеющие размерность **запаса**. Хотя часто временная характеристика и не указывается, она подспудно присутствует. Когда говорят, что заработная плата составляет 5 тыс. рублей или ставка по кредитам равна 10%, то, очевидно, что речь идет о 5 тыс. рублей *в месяц* и процентной ставке *в год*. Если же сказать, что основной капитал фирмы составляет 20 млн. рублей, то это уже размерность запаса – капитал на какую-то дату.

Вообще фактор времени в экономике играет большую роль, связанную с тем, что ценность денег для людей сегодня и в будущем различна. Независимо от того, имеет место в экономике инфляция или нет, люди склонны выше оценивать сегодняшние деньги, чем будущие. Связано это с тем, что, поместив сегодняшние деньги в банк или вложив их в производство, можно получить большие деньги, соответственно, будущие доходы сегодня имеют меньшую ценность.

Сегодняшняя оценка будущих экономических показателей происходит в процессе дисконтирования.

**Дисконтирование** – это процесс приведения экономических показателей будущих лет к их сегодняшней ценности. (Подробно методика дисконтирования будет рассмотрена в теме 17.)

Операция дисконтирования осуществляется при выборе инвестиционных проектов, когда надо сопоставить сегодняшние вложения с будущими доходами, при приведении показателей потоков и запасов к единой размерности.

Далее, в экономике различают *номинальные и реальные величины*. Номинальные величины характеризуют стоимостные экономические показатели в *действующих, текущих* ценах, а поскольку цены подвержены изменениям, то часто для анализа динамики тех или иных показателей необходимо элиминировать (устранить) влияние на них цен. Величины, *очищенные от влияния изменения цен*, называются реальными. Так, например, в экономике различают номинальную и реальную заработную плату, номинальную и реальную процентную ставку и т.д. Номинальная заработная плата – это *денежная* заработная плата, а реальная – это то *количество товаров и услуг*, которое можно приобрести на номинальную заработную плату. Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и уровня цен.

Наконец, при анализе экономических показателей очень важно, рассматриваются ли они в динамике или анализ носит статический характер. **Сравнительная статика** – это наиболее простой инструмент описания и изучения реальных экономических процессов, рассматриваемых на определенный момент времени.

В рамках сравнительной статистики выделяют три периода:

- *мгновенный* – когда все факторы, влияющие на экономическое явление, остаются постоянными;
- *краткосрочный* – когда одни факторы рассматриваются как постоянные, другие – как переменные;
- *долгосрочный* – когда все факторы рассматриваются как переменные.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какова разница между экономическими показателями размерности потока и размерности запаса?
2. Почему существуют различия в оценке ценности денег сегодня и в будущем?
3. Что такое дисконтирование?
4. Какова разница между номинальными и реальными величинами?
5. В чем отличия краткосрочного, мгновенного и долгосрочного периодов?

### ***Основные понятия и термины***

Экономика, познавательная функция экономики, практическая функция экономики, позитивная экономика, нормативная экономика, микроэкономика, макроэкономика, научная абстракция, функциональный анализ, моделирование, графический анализ, маржинальный анализ, потоки и запасы, номинальные и реальные величины, фактор времени и дисконтирование, сравнительная статика, мгновенный период, краткосрочный период, долгосрочный период.

### ***Выводы***

1. Экономика – это наука, изучающая хозяйственную сторону жизни общества, проблему согласования потребностей людей с ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для их удовлетворения. Основные функции экономической науки – познавательная и практическая. Экономика состоит из двух больших частей – микроэкономики, которая изучает деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, и макроэкономики, изучающей экономическую жизнь общества в целом. Экономика – это общественная наука, она изучает определенную сторону жизни общества и потому

тесно связана с другими общественными науками: политологией, социологией, юриспруденцией, психологией и др. Будучи исторической наукой, экономика меняется по мере развития человеческого общества.

2. Наиболее широко используются следующие методы экономических исследований: сбор, обработка, систематизация фактов экономической жизни; научное абстрагирование, результатом которого является выработка понятий; функциональный анализ, устанавливающий зависимости между отдельными экономическими переменными; моделирование, графический метод описания экономических взаимозависимостей, маржинальный анализ, предполагающий изучение изменения одних показателей в связи с изменением других показателей, связанных с ними на единицу; экспериментирование и др. Критерием правильности теоретических выводов является практика.

3. Многие экономические процессы и явления экономисты характеризуют с помощью чисел. Экономические величины могут иметь размерность потока или размерность запаса, быть номинальными или реальными. Для уравнивания ценностей экономических показателей сегодня и в будущем используется метод дисконтирования. Сравнительная статика – это метод анализа, при котором реальные экономические процессы рассматриваются на определенный момент времени. При изучении экономических процессов и явлений различают мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды.

## **ТЕМА 2. История развития экономики как науки**

Экономика как наука прошла в своем развитии длительный путь от разрозненных экономических представлений до современных стройных концепций, объясняющих закономерности функционирования и развития как отдельных хозяйствующих субъектов, так экономики страны в целом.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Зарождение и развитие экономической науки.

Вопрос 2. Современные экономические теории.

### **2.1. Зарождение и развитие экономической науки**

Как систематизированное знание, как наука, экономика начала формироваться в XV–XVI вв. Основной вопрос, который тогда интересовал экономистов, – почему одни страны богатые, а другие бедные, откуда берется богатство? И экономика становится наукой о богатстве.

Первыми экономистами, которые разработали стройную концепцию о богатстве, были **меркантилисты** (от итальянского *мерканте* – торговец). Меркантилисты полагали, что богатство нации – это золото, а источником богатства является торговля. Отсюда и практические рекомендации для

страны: меньше товаров ввозить в страну и больше вывозить, а для того, чтобы вывозить товары, надо поощрять развитие их производства.

Следующий шаг в развитии экономики связан с **физиократической школой** (греч. *физис* – природа, *кратос* – власть, т.е. власть природы). Физиократы полагали, что источником богатства нации является не торговля, а сельское хозяйство. Именно в сельском хозяйстве создается тот дополнительный продукт (превышение продукта произведенного над продуктом потребленным), за счет которого и образуется богатство нации. Отсюда: только труд в сельском хозяйстве является производительным, все остальные отрасли только пользуются плодами сельского хозяйства.

Идеи физиократов были развиты и углублены представителями **английской классической политэкономии** (У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо), которые в качестве источника богатства нации рассматривали *труд в сфере материального производства*. У. Петти принадлежит крылатая фраза: "Природа – мать, а труд – отец всякого богатства". Огромный вклад в развитие экономики внес А.Смит, место и роль которого в экономике можно сравнить с местом и ролью И. Ньютона в физике. В своей работе "Исследование о причинах и природе богатства народов" (1776 г.) А. Смит развил трудовую теорию стоимости, создал учение о рынке, конкуренции, показал, что в условиях рынка люди руководствуются собственными интересами, преследуют свои личные цели, но, направляемые "невидимой рукой", содействуют реализации интересов других людей и общества в целом. Под "невидимой рукой" А. Смит понимал стихийное действие объективных экономических законов.

Следующий шаг в развитии экономической науки связан с именами К. Маркса и Ф. Энгельса. Сконструированная ими экономическая теория, – **марксизм** – развивая идеи трудовой теории стоимости, доказывала, что всякий продукт создается *только* трудом наемного рабочего, а присваивается собственником капитала. Это явление представляет собой эксплуатацию и социальную несправедливость. Избавиться от эксплуатации рабочий класс может лишь в результате социалистической революции и ликвидации частной собственности. Эта теория была воплощена в жизнь во многих странах, но, как показала практика, реальная экономическая действительность оказалась оторванной от теоретических представлений и идей марксизма. Тем не менее, нельзя отрицать, что К. Маркс сделал большой вклад в развитие экономической теории.

Параллельно с марксизмом в XIX в. развивается **неоклассическое направление**, представители которого сосредотачивают свое внимание на проблеме удовлетворения потребностей людей. Опираясь на накопленное теоретическое богатство, неоклассики выдвигают и разрабатывают новые теории и концепции

В частности, австрийские ученые-экономисты (Карл Менгер, Ойген фон Бем-Баверк, Фридрих фон Визер) создают теорию **маржинализма**

("маргинальный" – крайний, предельный), которая анализирует экономические явления с точки зрения поведения отдельных субъектов, вовлеченных в хозяйственные отношения. Провозглашается принцип рационального поведения человека, т.е. человека, который руководствуется в своей деятельности прежде всего собственными, субъективными оценками выгод и затрат, возникающих в процессе экономической деятельности.

Основатели маржинального направления в экономике, придавая особое значение субъективизму, ввели в практику экономического анализа психологическую составляющую, принцип рационального поведения человека в рыночной экономике.

Согласно воззрениям маржиналистов ценность благ определяется не затратами труда, а субъективными оценками покупателя и продавца, и в основе цены блага лежит предельная полезность – "субъективная полезность отдельного экземпляра того или иного блага, с помощью которого удовлетворяется наименее настоятельная потребность в товарах данного вида".

Маржиналисты ввели в практику экономического анализа концепцию предельных величин, что создало возможность для математической интерпретации многих экономических ситуаций.

Сторонники австрийской школы были убежденными противниками широкого вмешательства государства в экономику.

Огромный вклад в развитие неоклассического направления внес А. Маршалл. В своей работе "Принципы политической экономии" (1890 г.) он разработал современную теорию рынка: проанализировал механизм рыночного ценообразования, формирования рыночной равновесной цены, взаимодействие спроса и предложения, влияние на них различных факторов, рассмотрел виды рыночного равновесия и др. Заслуга А. Маршалла состоит в том, что он сумел свести воедино разрозненные положения и подходы неоклассического направления. А. Маршалл полагал, что главная задача экономической науки заключается в том, чтобы содействовать решению социальных проблем.

Развитие и распространение методологии и теоретических положений неоклассического направления привело к смене предмета экономической науки. С конца XIX в. экономика превращается в общественную науку о способах использования ограниченных экономических ресурсов для максимально возможного удовлетворения неограниченных потребностей людей и получает название "экономикс". В отличие от политической экономии экономикс занимается изучением экономических процессов в их "чистом" виде, отвлекаясь от социальных и политических проблем.

Сегодня экономика занимает ведущие позиции во всем мире.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть воззрений меркантилистов? Чем воззрения физиократов отличались от взглядов меркантилистов?

2. Какие идеи выдвигали представители английской классической политической экономии?
3. В чем суть экономического учения К. Маркса?
4. Когда и представителями какой школы в центр внимания экономической науки был поставлен человек и его потребности?
5. Кто является основоположником современной теории рынка?

## **2.2. Современные экономические теории**

Двадцатый век внес огромный вклад в развитие экономической науки. Был создан и обоснован ряд теорий, положения которых используются сегодня хозяйственной практикой, и на основании которых строится современная экономическая политика.

В 1936 г. английский экономист Дж. Кейнс опубликовал свою работу "Общая теория занятости, процента и денег", основав новое направление в экономике – **кейнсианство**. Анализируя действие рыночного механизма, Дж. Кейнс пришел к выводу, что рынок не в состоянии справиться с такими негативными, внутренне присущими ему явлениями, как кризисы, инфляция, безработица, монополизация, потери общества от которых столь велики, что необходимо государственное вмешательство. Кейнс обосновал необходимость, формы, методы государственного регулирования экономики, создав тем самым теорию смешанной экономики.

Кейнсианство, которое в течение нескольких десятилетий оставалось господствующей доктриной, в 70-х годах XX в. подверглось массированной критике со стороны представителей неоклассического направления, сторонники которого полагают, что государственное вмешательство в экономику должно быть минимально, ибо только рынок, свободное предпринимательство способны обеспечить эффективное развитие экономики.

Среди современных экономических теорий можно выделить следующие.

**Монетаризм** – теоретическое направление, связанное с именем лауреата Нобелевской премии М. Фридмана. Монетаристы, исходя из того, что существует определенная связь между состоянием экономики в целом (темпами экономического роста, уровнем безработицы, темпами инфляции и т.п.) и количеством денег в обращении, доказывают, что регулировать ход экономических процессов возможно, изменяя массу денег, выпуск которых является прерогативой государства. Таким образом, монетаристы сводят роль государства в экономике к регулированию массы денег в обращении. Государственное регулирование во многих странах мира опирается на положения теории монетаризма. Именно идеи монетаристов лежали в основе экономической политики, проводившейся в 80-х годах XX в. в США (рейганомика) и в Англии (тэтчеризм).

Западногерманский **неолиберализм** – направление экономической мысли, сторонники которого не допускают никакого вмешательства госу-



дарства в экономику. Они развивают тезис о том, что только свободное предпринимательство способно обеспечить эффективное развитие экономики, централизованное же планирование в какой бы то ни было форме не может быть эффективным в принципе, так как нарушает принцип свободного ценообразования – условие и предпосылку рационального хозяйствования. Огосударствление экономики подрывает рыночную конкуренцию, что, в конечном счете, ведет к установлению тоталитарного строя.

В 70-е годы XX в. сформировалось неоклассическое направление в экономике, обосновывающее необходимость и возможность применения принципов микроэкономического анализа к сфере макроэкономики. В рамках этого направления была выдвинута **теория рациональных ожиданий**, согласно которой все субъекты экономических отношений понимают, как функционирует экономика, и поэтому могут оценить последствия предстоящих политических или иных изменений. Сторонники теории рациональных ожиданий исходят из того, что экономические агенты строят свою линию поведения рационально, принимая всегда наиболее выгодные для себя решения. Отсюда следует вывод о том, что все экономические процессы являются следствием поведения рационального экономического агента, стремящегося к максимизации полезности в условиях определенных ограничений.

Сегодня весьма широкое распространение имеет **институционально-социологическое направление**, сторонники которого рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием не только экономических, но и внеэкономических факторов (правовых, социальных, политических, психологических и др.), среди которых определяющую роль играют институты. Под институтами рассматриваемая теория понимает фирмы, профсоюзы, государство. Согласно институционализму в развитии общества первостепенную роль играют технико-экономические факторы, которые ведут к преодолению социальных противоречий и к эволюции общества от индустриального к постиндустриальному (неоиндустриальному или информационному), целью развития которого становится человек и его потребности.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть учения Дж. Кейнса?
2. Какие идеи заложены в основу теории монетаризма?
3. Какая основная идея выдвигается сторонниками современного неоллиберализма?

4. Что собой представляет теория рациональных ожиданий?
5. В чем суть институционально-социологического направления в экономике?

### *Основные понятия и термины*

Меркантилизм, физиократическая школа, классическая политэкономия, марксизм, неоклассическое направление, маржинализм, кейнсианство, монетаризм, теория рациональных ожиданий, неолиберализм, институционально-социологическое направление.

### *Выводы*

1. Экономика как наука прошла долгий путь развития. Вместе с изменением экономических условий жизни общества менялся и предмет экономики. В течение нескольких столетий предметом изучения экономики было богатство. Первоначально экономические школы и направления различались именно тем, что они понимали под богатством и источником богатства нации (от золота до всей массы созданных трудом людей продуктов). Основные школы и направления XVI–XIX вв.: меркантилизм, физиократическая школа, классическая политэкономия, марксизм. Во второй половине XIX в. с возникновением маржинального направления предмет экономики меняется. Она становится наукой о рациональном ведении хозяйства в условиях ограниченности (редкости) ресурсов и безграничности потребностей. Сегодня такое понимание предмета экономической науки является господствующим.

2. Современные экономические теории – это теории, сформировавшиеся в XX в. Они характеризуются большим разнообразием позиций, взглядов, концепций. Кейнсианство – экономическое течение, обосновывающее необходимость широкого вмешательства в экономику государства, было господствующим направлением в 30-х–60-х годах XX в. В 70-х годах XX в. формируется неоклассическое направление, сторонники которого выступают за невмешательство или весьма ограниченное вмешательство государства в экономику и предоставление полной экономической самостоятельности предпринимателям. Монетаризм – теория, исходящая из представления о решающем влиянии денежной массы на ход экономических процессов и ограничивающая функции государства регулированием денежного обращения страны. Представители западногерманского неолиберализма, доказывая абсолютное преимущество свободного рынка, полностью отрицают необходимость государственного вмешательства (централизованного планирования) в экономику. Теория рациональных ожиданий – это теория, которая исходит из того, что те или иные экономические процессы являются следствием поведения рационального экономического агента, стремящегося к максимизации полезности в условиях определен-

ных ограничений. Сторонники институционально-социологического направления в экономике полагают, что под влиянием научно-технического прогресса происходит эволюция общества от индустриального к постиндустриальному, ориентированному на развитие человеческой личности. В этих условиях происходит сокращение роли рынка, и планирование становится необходимым условием экономического развития страны.

# Раздел I

## ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

### ТЕМА 3. Потребности и ресурсы

Как следует из предыдущих тем, современная экономика – это наука о рациональном распределении ограниченных ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. В данной теме мы проанализируем потребности людей и способы их удовлетворения, целевую функцию экономической деятельности людей, рассмотрим, какие ресурсы необходимы для производства экономических благ, что означает ограниченность ресурсов и к каким последствиям она ведет, проблему выбора и основные вопросы любой экономической системы.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Экономические потребности и блага.

Вопрос 2. Производство и факторы производства.

Вопрос 3. Производственные возможности.

Вопрос 4. Проблема выбора и экономические системы.

#### 3.1. Экономические потребности и блага

**Потребности** – это выражение надобности в чем-либо, необходимым для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Именно потребности побуждают людей к производству, к экономической деятельности.

Потребности формируются под влиянием многочисленных факторов. На потребности влияют биологическая природа человека, его духовный мир, социально-экономические условия его жизни, научно-технический прогресс, природно-климатическая среда и т.д.

Существует множество вариантов группировки, классификации потребностей. Можно выделять потребности:

– *первичные* (потребность в средствах существования, которые не могут быть ничем заменены, – питание, одежда, жилье) и *вторичные* (потребности выбора – автомобили, развлечения, путешествия);

– *материальные* (в пище) и *духовные* (в чтении книг);

– *личные* (образование) и *общественные* (оборонеспособность страны, охрана окружающей среды).

При характеристике потребностей и отнесении их к той или иной группе надо иметь в виду условный (относительный) характер той или иной группировки. Границы между видами потребностей довольно зыбки.

Например, в высокоразвитых странах потребность в умении читать, писать относится к первичным потребностям, а в отсталых странах – к потребностям вторичным.

Широко известна классификация потребностей, разработанная американским ученым А. Маслоу. В предложенной им системе все потребности представлены в виде пирамиды, в основании которой – физиологические потребности. Над ними возвышаются духовные потребности человека (рис. 3.1).



*Рис. 3.1. Пирамида потребностей А. Маслоу*

Согласно А. Маслоу первые две нижние группы потребностей – это потребности низшего порядка, и пока они не удовлетворены, потребности высшего порядка неактуальны (три верхние группы потребностей).

По мере развития общества потребности людей постоянно расширяются и усложняются, при этом возрастает доля духовных, интеллектуальных потребностей.

Возрастание потребностей создает постоянный стимул к производительному труду.

Потребности людей удовлетворяются с помощью благ.

**Благо** – это все, что обладает полезностью для человека и удовлетворяет его потребности. Блага могут иметь вещную форму (материальный объект) или выступать в виде услуги. Услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности. Услуги не могут накапливаться, так как процессы их создания и потребления совпадают.

Все блага, с помощью которых человек удовлетворяет свои потребности, подразделяются на *безграничные* – даровые блага природы и *ограниченные (экономические)*, большая часть которых создается в процессе производства.

Экономические блага *ограничены* – это означает, что:

- их недостаточно для удовлетворения **всех** потребностей людей;
- объем благ может быть увеличен лишь путем затрат факторов производства;
- блага приходится тем или иным образом распределять.

Экономические блага подразделяются на две большие группы:

- *потребительские блага*, непосредственно удовлетворяющие потребности людей (пища, одежда, жилье и т.п.);
- *средства производства* – блага производственного характера, удовлетворяющие потребности людей опосредованно (станки, машины, оборудование, полезные ископаемые).

Далее, все блага можно подразделить на *долговременные*, предполагающие многократное использование, и *краткосрочные*, предназначенные для одноразового применения.

Многие экономические блага связаны между собой: они могут либо замещать друг друга, либо дополнять друг друга. В связи с этим различают:

- *взаимозаменяемые блага* (блага-субституты) – блага, обладающие способностью удовлетворять потребности за счет друг друга (нефть – газ, маргарин – масло, дерево – кирпич и т.п.) При этом взаимозаменяемость может быть полной (абсолютной), когда одно благо может полностью заменить другое (шариковая – капиллярная ручка; конфеты – сахар – варенье и т.п.), и относительной, когда блага в большей или меньшей степени могут быть приравнены друг к другу (натуральные и искусственные ткани, розы и гвоздики, бензин или мазут);

- *взаимодополняющие* (комплиментарные) *блага* – блага, удовлетворяющие потребности людей лишь в комплексе друг с другом (магнитофон и кассета, фотоаппарат и пленка, автомобиль и бензин и т.п.). Взаимодополняемость может быть жесткой (абсолютной) и относительной. В первом случае одному благу должно соответствовать определенное количество другого блага (магнитофон – кассета), во втором – такая жесткая определенность отсутствует (кофе и сахар, рубашка и галстук).

Понимание взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ имеет большое значение для анализа поведения хозяйствующих субъектов и закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое потребность? Что влияет на формирование потребностей? Как можно сгруппировать потребности?
2. Проанализируйте пирамиду потребностей А. Маслоу.
3. Как развиваются потребности?

4. Что такое блага? Какие блага являются экономическими? Как их можно сгруппировать?
5. Охарактеризуйте взаимозаменяемые блага и взаимодополняемые блага.

### **3.2. Производство и факторы производства**

Большинство экономических благ создается в процессе производства. **Производство** – это процесс создания экономического блага и сопутствующее ему преобразование ресурсов. (Ресурсы – это все то, что затрачивается на производство товаров и услуг.)

Все производство принято делить на две сферы:

– *сферу материального производства*, включающую производство благ в материально-вещественной форме (уголь, обувь, станки, ткани и т.п.) и оказание услуг материального характера (транспорт, почта, химчистка, прачечная и т.п.);

– *непроизводственную сферу*, включающую духовную, интеллектуальную деятельность, результатом которой являются нематериальные блага (научные открытия, изобретения, книги, картины), и оказание услуг нематериального характера (просвещение, здравоохранение, культура и т.п.).

Схематично структуру производства можно представить следующим образом:

| <b>Общественное производства</b>   |   |   |  |
|--|---|---|--|
| <b>Сфера материального производства</b>  |   | <b>Непроизводственная сфера</b>   |  |
| Производство продукта в материально-вещественной форме (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) | Оказание услуг материального характера (транспорт, связь, бытовое обслуживание) | Оказание услуг нематериального характера (просвещение, здравоохранение, искусство и т.п.) | Духовная, интеллектуальная деятельность, результатом которой являются нематериальные блага (научные открытия, изобретения, книги, картины) |
|  |   | <b>Сфера услуг</b>  |  |

Блага, создаваемые в производстве, служат средством удовлетворения потребностей. Таким образом, *конечной целью* всякого производства являются потребности людей. Сам процесс удовлетворения потребностей – это **потребление**.

Для того чтобы произвести какие-либо блага, необходимы ресурсы. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называются факто-

рами производства. **Основные факторы производства** – это труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность.

*Труд (L)* – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это затраты физической и умственной энергии, позволяющие создавать полезные для общества товары и услуги.

*Земля (T)* – все природные ресурсы, которые используются в производстве. Когда о земле говорят как о факторе производства, то имеют в виду пахотные и другие земли, леса, полезные ископаемые, воду и т.п.

*Капитал (C)* – товары длительного пользования, используемые для производства других товаров. К капиталу относят: здания, сооружения, станки, оборудование и другие средства производства. Капитал позволяет увеличить отдачу земли и труда в производственном процессе.

*Предпринимательская деятельность (E)* – целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли. Функции предпринимателя в производстве состоят в:

- соединении факторов производства в одном производственном процессе;
- нахождении наиболее эффективных вариантов соединения этих факторов;
- принятии на себя риска (предприниматель рискует своим капиталом, деньгами, авторитетом и т.п.)

Все факторы производства можно рассматривать как:

- *вещественные*, или имущественные (земля и капитал);
- *личные* (труд и предпринимательская деятельность).

Личные факторы производства воплощают в себе как врожденные способности людей, так и приобретенные ими в процессе обучения и практической деятельности знания, умения, навыки. Эти интеллектуальные способности и практические навыки людей, увеличивающие их производственные возможности, образуют **человеческий капитал**. Вложения в человеческий капитал (образование, переподготовку, повышение квалификации кадров) приобретают особое значение в современном мире. Отдача от вложений в человеческий капитал превышает отдачу от вложений в вещественные факторы производства, поэтому темпы роста вложений в личные факторы производства сегодня превышают темпы роста вложений в вещественные факторы производства.

Сразу необходимо обратить внимание на то, что деньги не являются фактором производства. Из денег нельзя ничего сделать, но они являются необходимым *условием приобретения* факторов производства. Денежные средства используются для покупки факторов производства у их владельцев, и тем самым обеспечивается реальная возможность соединить ресурсы в едином производственном процессе.

Проблема производства состоит в том, что человеческие потребности практически не ограничены, тогда как в любом обществе имеется *ограни-*



*ченное количество ресурсов.* Ограниченность ресурсов – объективный факт, диктующий необходимость соответствующего хозяйственного поведения людей. В каждый момент жестко фиксировано количество трудовых, природных, капитально-технических ресурсов, которые могут принимать участие в производстве. Ограниченность всех экономических ресурсов остается и даже возрастает по мере развития общества. Это обусловлено не только истощением природных ресурсов, но и тем, что потребности постоянно возрастают, давая импульс производству новых товаров и услуг, требующих новых ресурсов.

Следствием ограниченности ресурсов становится:

- необходимость решать вопрос о предпочтительности того или иного направления применения ресурсов;
- появление конкуренции, соперничества, состязательности за доступ к более эффективным ресурсам;
- необходимость эффективного и по возможности полного использования ресурсов общества;
- возможность возникновения уравнительного распределения ресурсов (рационализация).

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое процесс производства? Какие отрасли народного хозяйства Вы отнесете к сферам материального и нематериального производства?
2. Какие ресурсы необходимы для организации производства? Охарактеризуйте каждый из них. Как группируются все факторы производства?
3. Являются ли деньги фактором производства?
4. Как Вы понимаете тезис об ограниченности ресурсов? Она абсолютна или относительна?
5. Какие проблемы возникают в связи с ограниченностью ресурсов?

### ***3.3. Производственные возможности***

Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор: какие продукты производить, какие потребности удовлетворять в первую очередь.

Суть проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов можно понять, используя кривую производственных возможностей (КПВ). **Кривая производственных возможностей** – график, показывающий все множество вариантов использования имеющихся ресурсов для производства двух альтернативных видов экономических благ. (Альтернативный – допускающий одну из двух или нескольких возможностей.)

Разберем хрестоматийный пример. Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – масла и пушек.

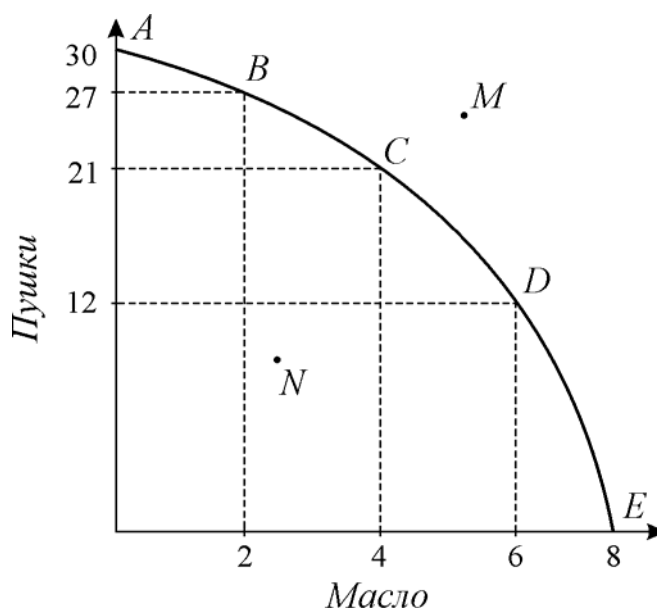
Возможные объемы производства двух продуктов при полном использовании ограниченных ресурсов представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

*Альтернативные возможности производства масла и пушек*

| Вариант  | Масло, млн. т. | Пушки, тыс. шт. |
|----------|----------------|-----------------|
| <i>A</i> | 0              | 30              |
| <i>B</i> | 2              | 27              |
| <i>C</i> | 4              | 21              |
| <i>D</i> | 6              | 12              |
| <i>E</i> | 8              | 0               |

Отложив на осях координат два товара и соединив точки, отражающие разные сочетания объемов производства этих продуктов, мы получим кривую производственных возможностей (рис. 3.2).



*Рис. 3.2. Кривая производственных возможностей*

Анализ кривой производственных возможностей (см. рис. 3.2) позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. *Закон замещения*, который гласит, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению другого. Действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

Для иллюстрации действия закона замещения часто приводят следующий пример. В СССР накануне начала Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.) существовала полная занятость, все трудовые ресурсы использовались полностью, безработицы не было. Когда началась война, увеличить производство военной продукции можно было только сократив производство гражданской. В США перед войной (1939 г.) трудовые ресурсы недоиспользовались, безработица достигала 17,2%. С началом Второй мировой войны США смогли увеличить производство и военной, и гражданской продукции. К 1944 г. безработица сократилась до 1,2%.

2. Если производство находится внутри КПВ, в точке  $N$ , это значит, что имеющиеся ресурсы используются не полностью: есть возможность увеличить производство и пушек, и масла. Точка  $N$  свидетельствует о *недопроизводстве*, неэффективном использовании ресурсов.

3. Точка  $M$  при данных ресурсах и имеющейся технологии для производства *недостижима*. Но это совсем не означает, что производственные возможности не могут увеличиться. Существует два способа расширения производственных возможностей: увеличение количества используемых ресурсов (экстенсивный путь) и совершенствование технологии, НТП, позволяющие при данных ресурсах производить больше благ (интенсивный путь).

4. Любое производство является *эффективным*, если оно обеспечивает полное использование ресурсов, следовательно, любая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, является эффективной. Распределение ресурсов, при котором невозможно увеличить выпуск одного экономического блага без уменьшения выпуска другого, называется **Парето-эффективным, или Парето-оптимальным**. (Это положение впервые было сформулировано в работах итальянского экономиста Вильфредо Парето (1848–1923 гг.) и широко используется в экономической теории.)

Предположим, что фирма располагает определенным станочным парком и определенным количеством работников и выпускает два продукта. Если станочный парк используется полностью, все работники загружены, то, чтобы увеличить производство одного продукта, придется сократить производство другого. Если можно увеличить производство одного продукта, не сократив производства другого, это значит, что имеющиеся ресурсы недоиспользуются, т.е. производство неэффективно.

5. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то стоимость (издержки производства) одного продукта может быть выражена в количестве продукта, от которого приходится отказаться в связи с производством первого. Так, из рис. 3.2 следует, что увеличение производства масла с нуля до 2 млн. т "обошлось" в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что 2 млн. т масла стоят 3 тыс. пушек. В экономике такая стоимость или такие издержки производства называются *вмененными, или альтернативными*.

**Альтернативные (вмененные) издержки производства**, или **издержки упущенных возможностей** – это издержки производства или стоимость одного товара, выраженная в количестве другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

б. Вы, наверное, обратили внимание (рис. 3.2) на то, что каждые два последующие миллиона тонн масла обходятся все дороже и дороже.

Первые 2 млн. т стоили 3 тыс. пушек; вторые 2 млн. т – уже 6 тыс. пушек; третьи 2 млн. т – 9 тыс. пушек; четвертые 2 млн. т – 9 тыс. пушек.

Почему? Почему кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму? Дело в том, что здесь четко проявляется действие одного из важнейших экономических законов – закона убывающей отдачи, или закона возрастающих вмененных издержек производства. **Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек производства** гласит: в условиях *полного* использования ресурсов и неизменной технологии для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все *возрастающего* количества других товаров.

Объясняется это тем, что при увеличении производства масла приходится использовать ресурсы, технологически приспособленные для производства пушек и непригодные для производства масла. Причем чем больше масла мы хотим произвести, тем *менее пригодные* для этого ресурсы нам приходится использовать.

Таким образом, в силу того, что в разных процессах производства ресурсы обладают разной производительностью, переключение их из одной сферы применения в другую обуславливает возрастание вмененных издержек производства.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое кривая производственных возможностей? В чем суть закона замещения? При каких условиях он действует?
2. Как можно охарактеризовать состояние экономики, если она находится в точке, расположенной внутри КПВ?
3. Как можно расширить производственные возможности? Что происходит, если КПВ сдвигается вправо, влево?
4. Какое производство считается эффективным? Что такое Парето-эффективность?
5. Что такое альтернативные издержки производства?
6. Почему КПВ выпукла вправо вверх? В чем суть возрастающих вмененных издержек? Почему и при каких условиях они возрастают?

### ***3.4. Проблема выбора и экономические системы***

Ограниченность производственных возможностей (ресурсов, которые могут быть использованы в процессе производства) порождает проблему альтернативности их применения и поиска лучшего сочетания факторов производства, т.е. *проблему выбора*, которая стоит не только перед обществом в целом, но и перед каждой фирмой, семьей, отдельным человеком.

Отражением данной проблемы является постановка **трех основных вопросов экономики**:

*Что и сколько производить* – какие товары и услуги и в каком количестве должны быть произведены в данном экономическом пространстве и в данное время?

*Как производить* – при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием каких технологий и способов организации производства должны быть произведены выбранные из возможных вариантов товары и услуги?

Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения или третий вопрос – *для кого производить*, кто будет потреблять произведенные товары?

Эти три вопроса обычно формулируются как: "**Что? Как? Для кого?**".

Ответы на эти вопросы зависят от существующей в обществе экономической системы. **Экономическая система** – это набор организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ограниченных ресурсов общества, необходимых для удовлетворения потребностей людей. Характер экономической системы зависит от *формы собственности* на факторы производства и от механизма **координации** (согласования) действий отдельных хозяйствующих субъектов.

В зависимости от сочетания этих двух признаков принято выделять следующие экономические системы (экономики).

**Традиционная экономика** – экономическая система, в которой господствует частная собственность, а традиции, обычаи, опыт определяют, что производить, как использовать производственные ресурсы. Традиционная экономика была характерна для средневековой Западной Европы, сегодня такие экономические системы существуют в некоторых слаборазвитых странах. Техника производства, обмен, распределение доходов базируются на освященных столетиями обычаях. Технический прогресс с большими трудностями проникает в такие системы, так как вступает в противоречия с традициями.

**Командная (плановая) экономика** – централизованно-управляемая экономическая система, которая базируется на государственной собственности и в которой ответы на все основные вопросы экономики дает государство. Все ресурсы составляют собственность государства, и именно оно координирует действия хозяйствующих субъектов: распределяет ресурсы

между отраслями и предприятиями, определяя, что производить, какими способами производить, как распределять произведенные товары. Все эти решения принимаются на основе долговременных планов, часто приводящих к отрыву производства от непрерывно меняющихся потребностей общества.

**Рыночная экономика** – экономическая система, базирующаяся на частной собственности на факторы производства и на решениях, принимаемых частными лицами и фирмами, преследующими индивидуальные цели самостоятельно, независимо друг от друга. Независимые решения отдельных экономических субъектов координируются рынком. Рынок же и дает ответы на основные вопросы экономики.

**Смешанная экономика.** Необходимо отметить, что в чистом виде рыночная экономика не существует. В каждой даже самой "разрыночной" экономике государство выполняет определенные регулирующие функции, принимая участие в решении основных экономических проблем. В современных условиях государство часто берет на себя производство продуктов, невыгодных частному бизнесу, но необходимых обществу; всячески стимулирует научно-технический прогресс, оно влияет на выбор способов производства; решая социальные проблемы, оно корректирует рыночное распределение продукта. Таким образом, для большинства развитых стран сегодня характерна смешанная экономика, которая регулируется рыночным механизмом и государством.

Наряду с устоявшимися, сложившимися экономическими системами сегодня в мире существуют страны с **переходными экономиками** – экономическими системами, которые характеризуются наличием старых экономических форм, элементами новых, а также смешанных (переходных) форм и отношений. Наглядным примером переходной экономики служит экономика бывших социалистических стран, в том числе России, осуществляющих переход от плановой к смешанной экономике.

### *Вопросы для самопроверки*

1. В чем суть проблемы выбора и почему она возникает?
2. Что такое экономическая система и каковы ее основные признаки?
3. Как на основные вопросы экономики отвечает традиционная экономика?
4. Каковы основные черты командной экономики и как она отвечает на вопросы "Что? Как? Для кого?"
5. Охарактеризуйте рыночную экономику и способы ее ответа на основные экономические вопросы.
6. В чем отличия смешанной экономики от командной и рыночной?

### *Основные понятия и термины*

Потребности, пирамида потребностей А. Маслоу, экономические блага, взаимозаменяемые блага, взаимодополняющие блага, производство, сфера материального производства и непроизводственная сфера, потребление, экономические ресурсы, земля, капитал, предпринимательская деятельность, проблема выбора, кривая производственных возможностей, закон замещения, эффективность производства, альтернативные издержки, закон возрастающих альтернативных издержек, основные вопросы экономики, экономические системы, традиционная, плановая, рыночная, смешанная экономики.

### **Выводы**

1. Любая экономическая деятельность людей порождается необходимостью удовлетворения их потребностей. Потребности людей постоянно растут количественно и качественно. Основная их часть удовлетворяется экономическими (ограниченными) благами, создаваемыми в производстве. Различают взаимозаменяемые блага – блага, обладающие способностью удовлетворять потребности за счет друг друга, и взаимодополняющие блага – это блага, удовлетворяющие потребности людей лишь в комплексе друг с другом.

2. Производство представляет собой процесс приспособления ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Основные факторы производства – это труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность. Поскольку потребности общества безграничны в то время как ресурсы, используемые для их удовлетворения, ограничены, возникает проблема оптимального распределения ограниченных ресурсов общества.

3. Кривая производственных возможностей представляет собой модель, иллюстрирующую альтернативные возможности использования ограниченных ресурсов. Любая точка, расположенная *на* кривой производственных возможностей, свидетельствует о полном, эффективном использовании ресурсов. Точка *внутри* КПВ показывает, что ресурсы используются неполно и возможно увеличение производства двух товаров. В условиях полного использования ресурсов увеличение производства одного продукта влечет за собой уменьшение производства другого. Отсюда: издержки производства дополнительной единицы одного продукта могут быть измерены количеством другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с увеличением производства первого продукта. Такие издержки производства называются альтернативными. В условиях полного использования ресурсов действует закон возрастания альтернативных издержек производства: каждая последующая дополнительная единица продукта обходится все дороже и дороже, т.е. для ее производства приходится отказываться от все большего и большего количества другого продукта.

4. Ограниченность экономических ресурсов порождает три основных вопроса экономики: "что, как и для кого?" Разные экономические системы

по-разному отвечают на эти фундаментальные вопросы. Характер экономической системы зависит от господствующей формы собственности и механизма координации хозяйственных решений, принимаемых отдельными экономическими агентами. В зависимости от сочетания этих признаков выделяют: традиционную, рыночную, плановую, смешанную и переходную экономику.

## **ТЕМА 4. Собственность и хозяйствование**

Как уже отмечалось, одним из определяющих признаков экономической системы является господствующая форма собственности. Собственность выражает те глубинные отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества – экономическую, социальную, политическую, идеологическую.

Форма собственности определяет решения, направляющие и регулирующие хозяйственную деятельность, эффективность производства, от нее зависят ответы на вопросы: "что, как, для кого?".

В данной теме будут рассмотрены хозяйствующие субъекты (экономические агенты), между которыми возникают отношения собственности, современные трактовки сущности собственности.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Экономические агенты.

Вопрос 2. Собственность как отношение присвоения.

Вопрос 3. Собственность как пучок частных правомочий.

### **4.1. Экономические агенты**

Главным и исходным субъектом любой экономической деятельности является человек. Однако он не занимается хозяйствованием обособленно, экономическая деятельность предполагает совместное участие и взаимодействие множества людей. Участников экономического процесса, *самостоятельно* принимающих решения и действующих в соответствии с ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, называют **экономическими агентами**, или хозяйствующими субъектами. Экономическим агентом может быть как отдельное лицо, так и несколько или множество лиц. В производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ участвуют три основных хозяйствующих субъекта. Этими хозяйствующими субъектами (экономическими агентами) являются: домашние хозяйства, фирмы и государство.

**Домашнее хозяйство** – хозяйствующий субъект, деятельность которого направлена на удовлетворение *собственных* потребностей. К домашним хозяйствам относят отдельных лиц и семьи. Основные виды деятельности домашних хозяйств: предложение факторов производства, находя-



щихся в их частной собственности; потребление полученного дохода от продажи факторов производства и сбережение части этого дохода.

**Фирма (предприятие)** – это хозяйствующий субъект, представляющий собой одного владельца факторов производства или, как правило, их объединение, основными функциями которого является: закупка факторов производства, *производство* и реализация экономических благ, поддержание и развитие производственной базы (инвестирование).

**Государство** – это все государственные организации и учреждения, в функции которых входит производство общественных благ, удовлетворяющих коллективные потребности; перераспределение части доходов и ресурсов общества; проведение политики, направленной на повышение эффективности экономики в целом и др.

Современная экономическая наука исходит из теории рационального поведения субъектов, т.е. стремления его к максимизации полезности в условиях ограниченности ресурсов. Так, домашние хозяйства стремятся к максимизации полезности потребляемых благ исходя из своих бюджетных ограничений; фирмы – к максимизации прибыли, захвату или расширению доли рынка, к увеличению масштабов производства и т.п.; государство преследует разнообразные, часто противоречивые цели, связанные с обеспечением стабильности, эффективности экономики, социально-экономического равенства членов общества и др.

Каждый из хозяйствующих субъектов является носителем определенных экономических интересов. **Экономические интересы** – это побудительные мотивы хозяйственной деятельности отдельных экономических агентов. Содержание экономических интересов экономических агентов обусловлено их местом в системе общественного разделения труда, отношениями собственности, присущими им потребностями, выполняемыми функциями.

Интересы выступают мощным двигателем экономической деятельности, стимулом, который побуждает хозяйствующие субъекты к участию в экономической деятельности.

Экономические интересы людей представляют собой сложную иерархическую структуру. Помимо собственных личных интересов люди руководствуются коллективными, национальными интересами, интересами общества в целом. Каждый человек (работающий) заинтересован не только в удовлетворении своих личных потребностей, но и в успешном развитии фирмы, где он работает, в прогрессивном развитии экономики страны в целом и т.п. Однако надо отметить, что при всем многообразии интересов, носителем которых выступает отдельный человек, личный интерес является стимулом и двигателем экономической деятельности человека.

На экономическое поведение отдельных экономических агентов, их интересы огромное влияние оказывает существующая форма собственности на факторы производства.

## *Вопросы для самопроверки*

1. Кто такой "экономический агент", или "хозяйствующий субъект"? Каких субъектов экономической деятельности Вы можете назвать?
2. Какие цели преследует каждый из основных экономических агентов?
3. Что такое экономический интерес? От чего зависят экономические интересы? Приведите примеры.
4. Какова иерархия экономических интересов? Одинакова ли она в условиях рыночной и командно-административной экономики?

### **4.2. Собственность как отношение присвоения**

Проблема собственности одна из самых дискуссионных в экономической теории и социально острых в жизни общества. Собственность – это понятие, которое интуитивно ясно каждому, но, тем не менее, с трудом поддается определению, принимаемому всеми. Именно поэтому в научной литературе (в том числе и в учебной) можно встретить самые разнообразные трактовки сущности собственности.

Рассмотрим сначала собственность как отношение между людьми по поводу присвоения благ (материальных и нематериальных). Под **присвоением** понимается возможность использовать в производстве, потреблении некое благо исключительно данным субъектом экономических отношений. В присвоении выражается исключительное право человека пользоваться тем или иным благом. При этом первостепенное значение имеет характер присвоения факторов производства (труд, земля, капитал, интеллектуальные и информационные ресурсы). Именно характер, форма присвоения факторов производства составляет ядро экономической системы и определяет ее признаки.

Антонимом понятию "присвоение" является "**отчуждение**" – лишение данного субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Присвоение факторов производства одними лицами и отчуждение от них других является основой как неэкономического, так и экономического принуждения к труду. При этом присвоение может осуществляться на основе единства труда и собственности на факторы производства (фермер, ремесленник, владелец маленького кафе и т.п.) и на основе разделения труда и собственности на факторы производства (объект присвоения создается наемным трудом, а присваивается собственником вещественных факторов производства).

Между этими двумя полюсами (присвоение и отчуждение) расположена целая гамма промежуточных отношений, когда субъект и не присваивает экономические блага, но и не отчужден от них (см. рис. 4.1).

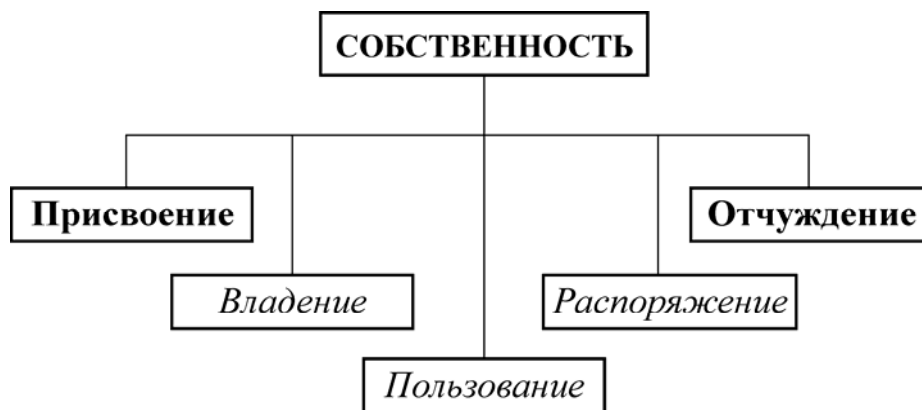


Рис. 4.1. Внутренняя структура собственности

*Владение* – это начальная форма собственности, отражающая юридическое, документальное закрепление субъекта собственности, его право на обладание неким благом. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передать его, например, управляющему, сохраняя за собой возможность получения дохода от собственности.

*Пользование* означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. При этом опять же владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разъединены.

*Распоряжение* – это право и возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Наемный работник в процессе производства *использует* оборудование, находящееся в собственности другого лица; менеджер крупной компании *распоряжается, управляет* имуществом компании, не являясь ее собственником и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности и ее хозяйственного использования и управления.

Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя.

В мелком производстве собственник сам использует полезность принадлежащих ему благ, сам планирует, организует производство, распоряжается его результатами, т.е. выступает в роли предпринимателя. Однако для современного крупного производства характерна передача собственности в пользование хозяйствующим субъектам. Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства обнаруживается в акционерных обществах, где собственник – акционер фактически отделен от распоряжения, управления, хозяйственного использования имущества акционерного общества. Так же и любой коммерческий банк, не являясь собственником привлеченного им капитала, использует, распоряжается этим капиталом.

Таким образом, одним и тем же объектом собственности могут одновременно обладать два субъекта – собственник и предприниматель, кото-

рый осуществляет хозяйственное применение блага. При этом цели, которые преследуют собственник и предприниматель, не всегда совпадают.

Характеристика собственности не исчерпывается анализом отношений, возникающих в процессе присвоения экономических благ. Всякая собственность экономически *реализуется*, т.е. создает возможность получения *дохода*.

Если участок земли находится в чьей-либо собственности, то это дает возможность собственнику либо самостоятельно работать на этой земле и получать доход, либо привлечь для работы на земле других людей, либо сдать ее в аренду, либо заложить в ипотечном банке, но в любом случае собственник получает соответствующий доход. Однако необходимым условием и предпосылкой получения дохода от собственности является ее *хозяйственное использование*.

Экономические отношения собственности на поверхности явлений проявляются в определенной юридической, правовой форме. Как *юридическая категория*, собственность – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права.

Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.е. собственность является одновременно категорией и экономики, и права. В этом единстве определяющее значение принадлежит экономической стороне собственности, хотя на поверхности явлений изменения отношений собственности происходят в первую очередь именно в юридической, правовой форме.

Изменение юридической формы собственности не есть просто пассивный результат изменения экономических отношений собственности. Юридические решения (принятие тех или иных законов) могут принципиально менять экономическое содержание собственности – особенно в переломные периоды развития общества. Перестройка отношений собственности в постсоциалистических странах началась именно с принятия соответствующих решений о приватизации (приходе в частную собственность) государственной собственности.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие отношения выражает понятие "собственность"? Что такое "присвоение"? В чем суть понятия "отчуждение"?
2. Какие существуют промежуточные состояния между присвоением и отчуждением? Приведите соответствующие примеры.
3. Всегда ли собственник сам использует и управляет своей собственностью? Как соотносятся собственность и хозяйствование?
4. Объясните тезис: "собственность реализуется экономически". Что это значит? Приведите соответствующие примеры.
5. Что понимает под "собственностью" юрист? В чем принципиальные различия экономического и правового понятия "собственность"? Как

соотносятся понятия собственности в экономическом и юридическом понимании?

### **4.3. Собственность как пучок частичных правомочий**

Со второй половины XX в. все большее распространение получает не-институционалистская трактовка собственности как *набора*, *"пучка"* частичных правомочий или прав собственности, каждое из которых регулирует отдельные отношения между людьми по поводу объектов собственности. (Объект собственности – это те экономические блага, по поводу которых возникают отношения собственности: факторы производства, предметы потребления, услуги, информация, плоды интеллектуальной деятельности и т.д.).

**Право собственности** – это установленные обществом (законами, традициями) отношения между людьми, регулирующие распределение ограниченных экономических благ (соответственно ресурсов).

Согласно воззрениям многих современных экономистов эффективное использование ограниченных ресурсов общества во многом зависит от *спецификации* – закрепления прав собственности. Закрепление прав собственности за теми, кто способен обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности, позволяет наиболее рационально распределять ограниченные ресурсы общества.

Спецификация прав собственности (определение правовых границ собственника) означает, что всякий обмен (купля-продажа) товарами сопровождается обменом прав собственности и что ценность блага во многом зависит от полноты и защищенности прав собственности, это благо сопровождающих.

Составляющие пучка прав собственности были четко сформулированы в 1961 г. английским юристом А. Оноре. Они включают следующие 11 правомочий:

- право владения – право исключительного физического контроля над собственностью (благами);
- право пользования – право использования, применения полезных свойств благ для себя;
- право управления – исключительное право собственника принимать решения о любых действиях по отношению к объекту собственности;
- право на доход, получаемый в результате личного использования благ или в результате разрешения пользоваться этими благами другим лицам;
- право суверена – право собственника на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

- право на безопасность – право на защиту от изъятия благ частными лицами (воровство) или государством (экспроприация) и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ по наследству или по завещанию;
- право на бессрочность обладания благом – неограниченность обладания правомочиями во времени;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде или другим лицам;
- ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
- право на восстановление правомочий, переданных кому-либо после истечения срока передачи.

Классический пример передачи части прав собственности – аренда. *Аренда* – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое арендатору для осуществления хозяйственной деятельности. Собственником имущества, переданного в аренду, остается *арендодатель*, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этого имущества, являются собственностью *арендатора*.

Делимость собственности на отдельные правомочия дает возможность извлекать полезность из каждого правомочия в отдельности. Четкая фиксация (спецификация) прав собственности:

- снижает неопределенность в действиях хозяйствующих субъектов;
- ведет к максимизации выгоды участников сделок;
- снижает отрицательные побочные эффекты (экстерналии) – эффекты, приходящиеся на долю третьих лиц – лиц, не участвующих в сделке. (Подробнее проблема побочных эффектов будет рассмотрена ниже.)
- обеспечивает наиболее эффективное распределение и использование объектов собственности.

Согласно **теореме** американского экономиста **Р. Коуза**, лауреата Нобелевской премии, если права собственности четко определены и трансакционные издержки (издержки обмена, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности) равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Это означает, что при указанных условиях блага будут перекупаться теми, кто может заплатить за него большую цену, а заплатить большую цену может тот, кто может извлечь из этого блага большую полезность. Таким образом, в результате блага будут использоваться оптимально и будет достигнуто эффективное распределение ограниченных ресурсов общества.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Как трактуется собственность современными институционалистами?
2. Рассмотрите и проанализируйте современный "пучок" прав собственности.
3. Что такое аренда? Как в случае аренды делятся правомочия собственника?
4. Что дает четкая фиксация прав собственности? Какова связь между спецификацией прав собственности и эффективностью распределения ограниченных ресурсов общества?
5. В чем суть теоремы Р. Коуза? Как должны распределяться права собственности, чтобы обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности?

### ***Основные понятия и термины***

Хозяйствующие субъекты, домашнее хозяйство, фирма (предприятие), государство, экономический интерес, собственность, присвоение, отчуждение, реализация собственности, объект собственности, права собственности, спецификация прав собственности, "пучок" прав собственности, аренда, теорема Р. Коуза.

### ***Выводы***

1. Участники процесса производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, *самостоятельно* принимающие решения и действующие в соответствии с ними, называются **экономическими агентами** (хозяйствующие субъекты). Основные хозяйствующие субъекты в экономике – это домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство. Каждый из этих субъектов выполняет в экономике свои функции и является носителем своих интересов. Экономический интерес – это побудительный мотив экономической деятельности хозяйствующих субъектов. При всем многообразии интересов основным и преобладающим является личный интерес.

2. Собственность, определяя характер существующей экономической системы, оказывает влияние на все стороны жизни общества. Имеется множество трактовок сущности собственности. Одна из них состоит в том, что собственность – это экономические отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ. Присвоение – возможность использовать в производстве и потреблении экономические блага исключительно данным субъектом экономических отношений. Собственность на факторы производства реализуется (приносит доход) в процессе хозяйственной деятельности, хотя она может осуществляться и не собственником непосредственно.

3. Многими современными экономистами собственность трактуется как пучок одиннадцати прав собственности. Четкая спецификация (закрепление) этих прав собственности за теми, кто способен обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности, позволяет наиболее рационально распределять ограниченные ресурсы общества. Согласно теореме Р. Коуза, при *четком установлении прав собственности* и нулевых трансакционных издержках будет достигаться оптимальное распределение ограниченных ресурсов общества независимо от того, как распределены права собственности.

## **ТЕМА 5. Формы собственности**

Многообразие потребностей общества может достаточно эффективно удовлетворяться лишь на основе равноправного сосуществования разных форм собственности. Наличие одновременно нескольких форм собственности придает экономике конкурентный, динамичный характер. Место и роль каждой формы собственности определяется тем, какая из них наилучшим образом отвечает требованию эффективности использования ограниченных ресурсов общества.

Собственность многосубъектна. В отношении собственности могут вступать отдельные лица, их ассоциации, общество в целом. В зависимости от субъекта отношений собственности выделяют два типа собственности – частную и общественную. Каждый из типов собственности имеет свои формы.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Формы частной собственности.

Вопрос 2. Государственная собственность.

### **5.1. Формы частной собственности**

**Частная собственность** предполагает присвоение благ (или прав собственности) частью общества (отдельным лицом или группой лиц).

Частная собственность имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, частная собственность порождает экономическую активность и предприимчивость, без нее невозможно товарное производство, товарный обмен, рынок, она стимулирует эффективное, рациональное ведение хозяйства. С другой стороны, частная собственность порождает неравенство, стремление к личной выгоде в ущерб интересам других членов общества, ведет к расслоению общества. Однако в рыночной экономике преимущества частной собственности обычно превалируют над ее недостатками, которые в современных условиях смягчаются государством.

Каждый тип собственности имеет свои формы. Частная собственность представлена: индивидуальной частной собственностью и групповой (акционерной, коллективной и кооперативной) собственностью.



В достаточно типичной рыночной экономике 10–15% вещественных факторов производства находятся в индивидуальной частной собственности, 60–70% – в групповой частной собственности и 15–20% – в государственной.

Наряду с этими "чистыми" формами собственности существуют разнообразные формы смешанной собственности, иностранная собственность, собственность общественных организаций и др.

Рассмотрим основные формы частной собственности подробнее.

**Индивидуальная частная собственность** – это единоличная или семейная собственность. В условиях рыночной экономики предприятия, находящиеся в индивидуальной частной собственности, численно абсолютно преобладают. В США, например, они составляют 12,8 млн., или 73% общей численности предприятий негосударственного сектора. Индивидуальная частная собственность, как правило, представлена в малом бизнесе (кафе и бензоколонки, маленькие магазины и фермерские хозяйства и т.д.).

В зависимости от природы объекта собственности и характера его использования часто различают *личную* и *частную* индивидуальную собственность. К личной собственности относят объекты собственности, не приносящие дохода, – используемые и потребляемые самим собственником или предоставляемые им другим лицам в *бесплатное* пользование. В то же время к индивидуальной частной собственности относят объекты, приносящие доход. Таким образом, один и тот же объект может быть и личной, и частной собственностью в зависимости от характера его использования. Как правило, к личной собственности относят предметы потребления, к частной – факторы производства. Однако надо отметить, что данное деление весьма условно.

В развитых рыночных экономиках преобладающей (по доле в национальном объеме производства) является акционерная собственность. **Акционерная собственность** – это групповая частная собственность, которая создается путем выпуска и реализации ценных бумаг – акций и облигаций. Наличие ценных бумаг – отличительная особенность акционерной формы собственности.

*Акция* – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли – *дивиденда*, на участие в управлении производством и распределении остатков имущества при ликвидации акционерного общества. Акция является титулом (свидетельством) собственности. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции, а цена, по которой акция продается на рынке, – *курсом акции*. Курс акции формируется под влиянием спроса и предложения на акции и находится в прямой зависимости от дивиденда и в обратной зависимости от уровня банковского процента.

*Облигация* – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение

ние фиксированного дохода (части прибыли) и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции, облигация не дает права голоса. Владельцы акций выступают собственниками, а владельцы облигаций – кредиторами акционерного общества.

Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактический контроль за деятельностью акционерного общества, называется *контрольным пакетом акций*. Теоретически контрольный пакет акций должен быть равен 50% голосующих акций плюс одна акция. Однако на практике, поскольку акции распределены между многими акционерами, достаточно 15–20%, а иногда всего нескольких процентов от общего числа акций, чтобы быть "полно-властным" хозяином акционерного общества.

Акционерные общества как форма объединения капиталов рассчитаны на крупное предпринимательство. Эта форма обычно не используется мелкими компаниями.

Акционерная форма собственности была широко распространена в дореволюционной России, существовала она и в первые годы Советской власти. Однако в начале 30-х годов все акционерные общества были превращены в государственные предприятия. Эта форма собственности в России возродилась с конца 80-х годов. За 1992–1999 гг. в России было создано 30,8 тыс. акционерных обществ.

**Коллективная и кооперативная собственность** – это общая (совместная) долевая собственность, которая предполагает коллективно-групповой характер присвоения, совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства. Возникает такая собственность путем объединения имущественных, денежных взносов (паев) или распределения выкупленной собственности на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственников в делах (управлении) соответствующего предприятия.

Особенностью кооперативной и коллективной собственности является то, что, хотя она делится на доли, единым и единственным собственником является коллектив (группа) собственников в целом. Отдельные члены утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, распределяемого либо пропорционально внесенному паю, либо пропорционально трудовому вкладу, право на участие в управлении и на изъятие своей доли при выходе из коллектива.

В совместной ( долевой) собственности, как правило, находятся мелкие и средние предприятия, где достаточно четко прослеживается связь между долей собственности и участием в управлении, в распределении дохода. В России совместная собственность представлена преимущественно товариществами, кооперативами и акционерными обществами закрытого типа.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Почему для эффективного функционирования экономики необходимо многообразие форм собственности?
2. Какие типы собственности существуют в современной экономике? Назовите основные формы частной собственности.
3. Охарактеризуйте индивидуальную частную собственность. Что такое личная собственность?
4. Что собой представляет акционерная собственность? Как она возникает? Чем акция отличается от облигации? Что такое контрольный пакет акций?
5. Охарактеризуйте долевую частную собственность. В чем ее достоинства и недостатки?

## 5.2. Государственная собственность

Наряду с частной, господствующей в условиях рыночной экономики, собственностью, существует **общественная собственность** – собственность общества (народа) в целом. Рассматривая общественную собственность, надо иметь в виду, что, во-первых, поскольку общество – это сложная многоуровневая система, в которой каждый уровень имеет относительную экономическую самостоятельность, соответственно, и общественная собственность многоуровневая. И, во-вторых, поскольку политической организацией современного общества является государство, то общественная собственность выступает, прежде всего, в форме *государственной*. При этом равенство всех членов общества как собственников обусловлено степенью развития демократических начал в стране. Является ли государственная собственность действительно общественной, во многом зависит и от того, насколько интересы государственного аппарата совпадают с интересами общества в целом, так как практически управление и распоряжение объектами государственной собственности осуществляются представителями государственной власти.

**Формы общественной собственности** зависят от государственного устройства общества, она может выступать в форме собственности государства в целом или того или иного национального или административно-территориального образования. В России, соответственно, существуют федеральная собственность и собственность субъектов Федерации (региональная). Наряду с государственной в России существует *муниципальная* (местная) собственность – собственность органов местного самоуправления (районов, городов, сел, поселков и т.п.).

Государственная собственность преобладает в отраслях, имеющих общэкономическое значение, т.е. отраслях, которые необходимы обществу в целом, но часто малоэффективны и не выгодны для частного бизнеса. Практически государственная собственность представлена преимущественно в таких сферах и отраслях экономики, как:

– *производственная инфраструктура* (передача электроэнергии, железные и автомобильные дороги, средства связи, порты, водоснабжение и т.п.);

– *непроизводственная инфраструктура* (школы, больницы, жилищно-коммунальное хозяйство);

– *новейшие наукоемкие отрасли*, требующие значительных первоначальных затрат и не обеспечивающие быструю и гарантированную отдачу – атомная, аэрокосмическая промышленность и т.п.

Совокупность инфрасистем связывает отдельные предприятия, отрасли, материальное и нематериальное производство в единое технологическое и социальное целое. Основной эффект инфраструктуры – снижение затрат и потерь в других отраслях и сферах общественной жизни, повышение продуктивности всех звеньев экономики. В то же время отрасли инфраструктуры принадлежат к числу наиболее капиталоемких, отличающихся медленной отдачей вложений, низкой рентабельностью отраслей, поэтому традиционно объекты инфраструктуры в большинстве стран находятся в государственной собственности. Так, например, на отрасли инфраструктуры приходится 62% занятых в госсекторе Европейского союза.

Государственные предприятия не являются собственниками своего имущества. Закрепленное за ними имущество находится в их хозяйственном ведении. Оно (имущество) не делится ни на какие вклады, паи или доли, в том числе работников предприятия, поскольку оно целиком принадлежит собственнику-учредителю – государству. Предприятия, находящиеся в государственной собственности, функционируют в интересах общества в целом, они, как правило, не ставят перед собой задачу максимизации прибыли, и их деятельность направлена на максимизацию социально-экономических выгод, достижение общенародных, социальных целей. Это предполагает четкое определение этих целей и создание условий, обеспечивающих использование ограниченных ресурсов именно в интересах общества в целом (голосование, делегирование прав профессионалам, единоличное распоряжение главой государства и т.п.)

Государственные предприятия образуют государственный сектор страны, доля которого в странах с развитой рыночной экономикой колеблется в пределах 20–40%.

Государственная собственность может возникать в результате:

– *национализации* – перехода имущества из частной собственности в государственную, осуществляемого, как правило, методом выкупа;

– *строительства новых объектов* за счет средств государственного бюджета;

– *покупки* государством *контрольного пакета акций* частной компании.

В России, к началу 90-х годов, в государственной собственности находилось более 80% основных фондов страны. В ходе экономической реформы, осуществленной в России 90-х годов, в частности в результате

приватизации доля государственной собственности резко сократилась. На 1 января 2003 г. в России существовало 3,8 млн. предприятий. По формам собственности они распределялись следующим образом (% к общему числу):

|  |      |
|--|------|
| частная собственность                  | 76,9 |
| государственная собственность          | 4,1  |
| муниципальная собственность            | 6,2  |
| собственность общественных организаций | 6,4  |
| прочие                                 | 6,4. |

Формирование и наличие разнообразных форм собственности в России является условием и предпосылкой перехода к рыночной экономике.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что собой представляет общественная собственность? От чего зависят ее формы?
2. Какие формы общественной собственности существуют в России?
3. В каких отраслях экономики преобладает государственная собственность? Как она может возникать?
4. Чем деятельность государственных предприятий отличается от деятельности частных?
5. Какова структура собственности в современной России?

### ***Основные понятия и термины***

Частная собственность, общественная собственность, индивидуальная частная собственность, личная собственность, акционерная собственность, акция, облигация, дивиденд, номинальная стоимость акции, рыночная стоимость акции, контрольный пакет акций, учредительская прибыль, кооперативная собственность, коллективная собственность, государственная собственность, муниципальная собственность, производственная инфраструктура, непроизводственная инфраструктура, национализация.

### ***Выводы***

1. В зависимости от субъекта собственности различают два типа собственности – частную и общественную. Частная собственность предполагает присвоение объектов собственности или закрепление прав собственности за отдельным человеком или группой лиц. Основные формы частной собственности: индивидуальная (единоличная и семейная) и групповая (акционерная, кооперативная и коллективная). В современных рыночных экономиках преобладает акционерная форма собственности, которая позволяет объединять средства для организации крупного производства.

2. Основная форма общественной собственности – это государственная собственность. В России государственная собственность представлена федеральной собственностью и собственностью субъектов Федерации. Государственная собственность преобладает в отраслях производственной и социальной инфраструктуры и в новейших, наукоемких отраслях. Государственная собственность возникает в результате национализации, строительства новых объектов или покупки контрольного пакета акций за счет средств бюджета. Целью деятельности предприятий, базирующихся на государственной собственности, как правило, является достижение общеэкономических и социальных целей.

## **ТЕМА 6. Рыночная экономика**

Основная проблема экономической жизни общества – распределение ресурсов, ограниченных по сравнению с постоянно растущими качественно и количественно потребностями общества, – может решаться по-разному. Однако исторический опыт показал, что наиболее эффективно эта проблема решается через рынок, который хотя и не лишен ряда недостатков, но все-таки позволяет наилучшим образом распределять ресурсы общества в соответствии с его потребностями.

Шестая тема курса и посвящена рассмотрению основных черт экономической системы, в которой распределение ресурсов осуществляет рынок.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Товарное производство – условие и предпосылка существования рынка.

Вопрос 2. Деньги: сущность, функции и виды.

Вопрос 3. Характерные черты рыночной экономики.

Вопрос 4. Кругооборот товара и денег. Виды рынков.

### **6.1. Товарное производство – условие и предпосылка существования рынка**

В самом общем виде рынок можно определить как социально-экономический институт, позволяющий устанавливать непосредственные связи между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями).

Необходимая и безусловная предпосылка существования рынка – это товарный характер производства.

Хозяйственная практика знает два основных типа производства: натуральное и товарное.

**Натуральное** – производство, в котором продукты создаются для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения личных потребностей самого производителя. Для натурального хозяйства характерна замкнутость, ограниченность, традиционность и разобщенность производства, рутинная техника и медленное развитие производства.

**Товарное** – производство, в котором продукты создаются для обмена самостоятельными, друг от друга не зависящими, обособленными производителями.

Результатом товарного производства является товар – продукт, предназначенный для продажи

Однако товарами могут быть не только продукты производства, но и любые ограниченные блага, если они выступают объектами обмена между людьми (продукты природы, интеллектуальные способности, деньги и т.п.). Таким образом, **товар** – это экономическое благо, предназначенное для обмена путем купли-продажи.

Товар обладает двумя свойствами *полезностью* (потребительной стоимостью) – способностью удовлетворять какую-либо потребность людей и *ценой*, характеризующей пропорции обмена данного товара на другой товар (деньги).

Товары удовлетворяют потребности не тех людей, которые их произвели, а потребности других людей, к которым товар поступил в результате обмена.

Первым необходимым условием возникновения и существования товарного производства, а следовательно, и рынка, является *общественное разделение труда* – обособление различных видов производственной деятельности. Общество состоит из разнородных единиц, каждая из которых специализируется на производстве отдельных продуктов (благ).

В основе специализации лежит *принцип сравнительных преимуществ*, согласно которому хозяйствующий субъект специализируется на производстве тех продуктов, сравнительные (относительные) издержки производства которых ниже.

Разберем следующий пример.

Предположим, что две фирмы (*A* и *B*) могут производить и шоколадные конфеты, и карамель. На фирме *A* производство 10 кг шоколадных конфет занимает 1,8 часа, а производство 10 кг карамели – 1,4 часа. На фирме *B* на производство 10 кг шоколадных конфет требуется 1 час, а на производство 10 кг карамели – 1,2 часа.

Альтернативные издержки производства 10 кг шоколадных конфет на фирме *B* – 0,83 кг. (Если бы фирма *A* отказалась от производства 10 кг шоколадных конфет, то за 1,8 часа можно было бы произвести 13 кг карамели, а если бы фирма *B* отказалась от производства шоколадных конфет, то за 1 час можно было бы произвести 8,3 кг карамели.)

В то же время альтернативные издержки производства 10 кг карамели для фирмы *A* составляют 0,78 часа, а для фирмы *B* – 1,2 часа. (Если бы фирмы отказались от производства карамели, то на фирме *A* за 1,4 часа можно было бы произвести 7,8 кг шоколадных конфет, а на фирме *B* за 1,2 часа – 12 кг шоколадных конфет.)

Итак:

| Альтернативные издержки производства | Шоколадные конфеты | Карамель |
|--------------------------------------|--------------------|----------|
| Фирмы А                              | 1,3                | 0,78     |
| Фирмы Б                              | 0,83               | 1,2      |

Очевидно, что фирма А обладает сравнительными преимуществами в производстве карамели (альтернативные издержки ее производства ниже, чем альтернативные издержки производства шоколадных конфет), фирма Б – в производстве шоколадных конфет (альтернативные издержки их производства ниже, чем альтернативные издержки производства карамели). Следовательно, фирма А должна специализироваться на производстве карамели, а фирма Б – на производстве шоколадных конфет.

Общественное разделение труда служит формой материальной связи между людьми: каждый член общества, специализируясь на производстве определенного товара или услуги, производит их для других членов общества, но, в свою очередь, нуждается в товарах и услугах, производимых другими. В то же время разделение труда неразрывно связано с его производительностью. Именно разделение труда, его специализация дает мощный толчок росту производительности труда, порождая возможность и необходимость обмена.

Общественное разделение труда – обязательное, но недостаточное условие существования товарного производства. (Разделение труда возможно и в условиях натурального хозяйства – первобытная община, сельские общины в ряде государств.)

Второе условие возникновения и существования товарного производства – это экономическая (хозяйственная) самостоятельность производителей, дающая им возможность принимать независимые решения по поводу того, что, как и для кого производить. Такую независимость дает частная собственность. Специализация на производстве определенного продукта и частная собственность на него делают необходимым обмен производимыми продуктами.

Таким образом, третьим условием существования товарного производства является обмен как форма связи между специализированными и обособленными производителями. Потребитель получает большинство необходимых ему товаров (и услуг) в результате обмена, купли-продажи. Если такой обмен осуществляется по взаимному желанию двух сторон, без принуждения, то между производителями и потребителями возникают отношения *свободного* обмена. Это и есть рынок.

Первоначально обмен имел натуральный характер, один товар обменивался на другой (бартер). Такая форма обмена порождает множество затруднений: необходимость совпадения потребностей участников обмена, ограниченность количества участников такого обмена, относительно небольшой набор товаров, в отношении которых может осуществляться бартер и др. При расширении хозяйственных связей бартерный обмен стано-



вится тормозом развития торговли и производства. Проблемы натурального обмена разрешаются с появлением денег, которые, заменяя обмен по формуле "товар–товар" обменом по формуле "товар–деньги–товар", облегчают и ускоряют его.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое товарное производство и каковы предпосылки его возникновения?
2. Что такое общественное разделение труда и на основании какого принципа оно происходит?
3. Объясните суть принципа сравнительных преимуществ.
4. В чем суть хозяйственной обособленности, самостоятельности отдельных производителей и на чем она базируется?
5. Почему возникает необходимость обмена товарами и какие существуют формы обмена?

### ***6.2. Деньги: сущность, функции и виды***

В теории рыночной экономики под **деньгами** понимается все то, что принимается продавцами для оплаты товаров и услуг, или все то, что выполняет функции денег.

Отличительной особенностью денег является их *абсолютная ликвидность*. Вообще ликвидность – это возможность использования актива в качестве платежного средства. *Актив* – это всякая собственность, имеющая стоимостную оценку: акции, облигации, недвижимость и т.п. Ликвидность связана с издержками обмена. Чем меньше издержки обмена (потери при обмене), чем полнее сохраняется номинальная стоимость актива, тем выше его ликвидность.

Издержки обмена денег равны нулю, т.е. они непосредственно, в своей первичной, исходной форме, без всяких преобразований, сохраняя свою нарицательную стоимость, способны быть средством платежа, расчетов. Итак, *деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена*.

Сущность денег проявляется в их трех функциях:

- средства обращения;
- меры цен;
- средства сбережения (накопления).

**Деньги как средство обращения.** Обмен товарами и услугами между людьми, предприятиями, странами осуществляется с помощью денег, т.е. деньги выступают посредниками при обмене.

Обмен с помощью денег позволяет преодолеть те границы (индивидуальные, временные и пространственные), которые порождает бартерный обмен. При обмене с помощью денег не требуется взаимного совпадения

потребностей двух обменивающихся товаровладельцев, появляется возможность "разорвать" акт купли-продажи во времени и пространстве.

Особенностью денег как средства обращения является то, что они реально должны использоваться при обмене и постоянно перемещаются от одной сделки к другой, что порождает возможность использования при обмене товарами неполноценных денег, то есть денег, своей вещественной стоимостью не имеющих.

Опосредуя совершение сделок, деньги как средство обращения постоянно находятся в движении.

Функция **меры стоимости** позволяет измерить, сосчитать, учесть количество и даже качество различных товаров в одних и тех же денежных единицах. Возможность измерения и сопоставления товаров является первейшим условием эквивалентности, равенства обмена.

Функцию меры стоимости деньги выполняют с помощью *масштаба цен* – денежной единицы, устанавливаемой в законодательном порядке каждой страной. Подобно тому, как длина измеряется в метрах, а вес – в килограммах, так для соизмерения стоимости (цен) используются определенные денежные единицы. В разных странах используется различный масштаб цен – разные денежные единицы (рубли, доллары, франки, иены, тугрики, ренды и т.д.).

Наконец, третья функция денег – это их функция как **средства сбережения, накопления**. В этой функции отражена способность денег в любое время выступить как платежное средство. Противоречие между качественной неограниченностью денег (как средства платежа) и их количественной ограниченностью стимулирует их накопление. Выходя на некоторое время из сферы обращения, деньги накапливаются, превращаясь в средство будущих платежей.

В ходе развития общества менялись природа и характер денег. Принято выделять три основных вида денег: товарные, бумажные и современные кредитные деньги.

**Товарные деньги.** В качестве денег использовался определенный товар, который получил общее признание как средство обмена. У разных народов в разные эпохи это были: скот, меха, ракушки, соль и т. п. Затем на несколько тысячелетий функции денег монополизировали благородные металлы – золото и серебро. Выполнению золотом и серебром функций денег способствовали такие их физические свойства, как однородность, делимость, сохраняемость, редкость, портативность.

Золото и серебро выполняло функции денег в течение тысячелетий. Первые металлические деньги появились в Китае примерно в XII в. до н.э., в Средиземноморье – в VII в. до н.э. Окончательно золото перестало использоваться в качестве денег с середины 70-х годов XX в., когда произошла *демонетизация* золота – полное его вытеснение как из внутреннего, так и из международного оборота неразменными на золото бумажными и кредитными деньгами.

**Бумажные деньги** – это надлежащим образом оформленные листки бумаги, выполняющие функции денег. Бумажные деньги – *казначейские билеты* – выпускались государством для покрытия государственных расходов; своей вещественной стоимости они практически не имели и наделялись государством принудительной силой хождения, т.е. были обязательны для приема во всех платежах и расчетах.

Так, например, на казначейских билетах, обращавшихся в СССР до 1991г., а это были один рубль, три и пять рублей, было написано: "*Обязательны к приему на всей территории СССР во всех платежах для всех учреждений, предприятий и лиц по нарицательной стоимости*".

Бумажным деньгам была свойственна неустойчивость, склонность к обесценению, так как они не связаны с потребностями товарооборота, а выпускались для финансирования государственных расходов.

Сегодня в большинстве стран мира бумажные деньги ушли из обращения и господствующим видом денег стали кредитные деньги.

**Кредитные деньги** – это деньги, возникшие на основе развития кредитных отношений и отражающие взаимоотношения кредитора и заемщика. Они выпускаются в связи с кредитными операциями и обусловлены потребностями реального товарооборота, т.е. обеспечением кредитных денег служит реальный объем производства. Кредитные деньги в современном мире могут иметь вид наличных и безналичных денег.

Наличные кредитные деньги представлены **банкнотами** – неразменными на золото долговыми обязательствами *государственных* центральных банков. Банкноты не имеют принудительной силы хождения, они выпускаются в порядке кредитования товарооборота страны Центральным государственным банком и имеют товарное покрытие.

**Безналичные кредитные деньги** – это банковские депозиты (вклады) – деньги, которые существуют только в виде записей в бухгалтерских книгах банков (расчетные, текущие, сберегательные и т. п. счета физических и юридических лиц).

Деньги, хранящиеся в банках, фактически предоставляются их собственниками в кредит банкам и потому являются долговыми обязательствами *коммерческих банков*.

Компьютеризация банковского дела привела к возникновению электронных денег и кредитных карточек.

**Электронные деньги** – это деньги на электронных банковских счетах. Распоряжение этими деньгами осуществляется с помощью специального электронного устройства, позволяющего переводить деньги, осуществлять кредитные и платежные операции посредством передачи электронного сигнала без участия бумажных носителей.

Современным деньгам присущи следующие качества:

- приемлемость (всеобщее признание);

- удобство пользования (портативность, различимость, узнаваемость);
- делимость;
- способность к хранению;
- надежность против подделки;
- однородность (одинаковость покупательной способности независимо от вида денег – банкноты, безналичные деньги или разменная монета).

Завершая изложение вопроса о деньгах, приведем их очень выразительную характеристику, данную в учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю "Экономикс": "Деньги заколдовывают людей. Из-за них они мучаются, для них они трудятся. Они придумывают наиболее искусные способы потратить их. Деньги – единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не истратите или не инвестируете их. Люди почти все сделают для денег, и деньги почти все сделают для людей. Деньги – это пленительная, повторяющаяся, меняющая маску загадка".

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое деньги? В чем их отличительная особенность по сравнению с другими активами?
2. Какова роль денег при обмене? Как деньги выполняют функцию средства обращения?
3. Объясните функцию денег как меры стоимости. Как деньги выполняют эту функцию? Что такое масштаб цен?
4. Как деньги выполняют функцию средства накопления? Что собой представляет процесс накопления денег в современных условиях?
5. Какие виды денег Вы знаете?
6. Что собой представляют современные наличные и безналичные деньги?
7. Каковы свойства современных денег?

### ***6.3. Основные черты рыночной экономики***

Как уже отмечалось, рыночная экономика – это экономика, базирующаяся на частной собственности, которая обеспечивает экономическую свободу субъектов экономических отношений, и на рыночном механизме координации их действий.

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты принимают решения самостоятельно и независимо друг от друга. Рыночный механизм согласовывает, координирует эти решения, посредством рынка бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются, взаимно уравновешиваются и направляются на удовлетворение общественных потребностей.

Любой хозяйствующий субъект, писал А. Смит, "не имеет в виду содействовать общественной пользе ... Он имеет в виду лишь свой собственный интерес... преследует лишь собственную выгоду, причем 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 к этому".

В качестве такой "невидимой руки" и выступает рыночный механизм.

### ***Основные черты рыночной экономики***

- *Наличие разнообразных и равноправных форм частной собственности*, обеспечивающих экономическую самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. **Экономическая свобода** дает производителю возможность выбора видов и форм деятельности и осуществление этой деятельности в любой допускаемой законом форме, а для потребителя – возможность в пределах своих денежных доходов для удовлетворения своих потребностей покупать те товары и услуги, которые они считают необходимыми. Свобода потребительского выбора имеет в рыночной экономике особое значение, ибо свобода предпринимательства производна, она определяется потребительским выбором. Рыночное хозяйство отличает *суверенитет потребителя*. Именно потребитель решает, что должно производиться. Рынок представляет собой многосложную систему, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются;
- *Саморегулирование* хозяйственной деятельности. Рыночный механизм обеспечивает самонастройку экономических процессов на рациональный, эффективный режим хозяйствования;
- *Всеобщность рынка* – проникновение рыночных отношений во все сферы общественного производства. Объектами купли-продажи в рыночной экономике являются земля и природные ресурсы, деньги, валюта, ценные бумаги, информация, труд и т.д. Однако в любой рыночной экономике есть сферы, на которые рыночные отношения не распространяются и которые централизованно регулируются государством;
- *Контрактные (договорные) отношения* между взаимодействующими экономическими субъектами. Отношения между последними устанавливаются не государственными планами, программами, приказами, а самостоятельно и добровольно на основе договоров, контрактов, соглашений. При этом договор – это не только юридически оформленный документ, но практически любое экономическое действие (покупка товара в розничном магазине – это контракт между продавцом, который должен предоставить товар, и покупателем, который должен его оплатить). *Контракт* – это любой акт экономического взаимодействия, который в явном или неявном виде предполагает соблюдение сторонами определенных условий. Именно через договоры, контракты независимые субъекты рынка реализуют свои интересы. Принцип до-

говорных отношений есть одновременно и принцип обязательности их соблюдения;

- *Экономическая ответственность.* В условиях рыночной экономики всякое предприятие функционирует на началах самофинансирования, самообеспечения и, естественно, само отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, денежными активами. В рыночной экономике ответственность возникает и становится действительной в силу господства частной собственности;
- *Конкуренция, состязательность,* объективно порождаемая свободой предпринимательства, свободой выбора и личным интересом. Именно конкуренция между покупателями и продавцами, стремящимися добиться своих целей за счет конкурентов, и конечное соглашение между ними приводит к формированию рыночных цен. Конкуренция между производителями заставляет их производить именно те товары, которые необходимы покупателям, и производить их наиболее эффективным способом;
- *Свободное ценообразование.* В рыночной системе цены никем не устанавливаются, они являются результатом взаимодействия спроса и предложения. Цена в рыночной экономике – это важнейший инструмент, который обеспечивает эффективное распределение ограниченных ресурсов общества в соответствии с его потребностями.

Все эти особенности рыночного хозяйства и определяют характер ответов на основные вопросы экономики:

"Что производить?" – решает покупатель (потребитель), который предъявляет спрос, а производитель стремится удовлетворить желание потребителя.

"Как производить?" – на этот вопрос отвечает производитель: "так, чтобы максимизировать прибыль".

"Для кого производить?" – для того, кто предъявил спрос, кто может купить.

Исторический опыт доказал, что рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной экономической системой, прежде всего потому, что она требует наименьших издержек при решении основных вопросов экономики.

Если сравнивать рыночную систему с командно-административной (централизованно-управляемой), то к **преимуществам рыночной экономики** следует отнести:

- высокую способность к оперативному удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг;
- свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- эффективное распределение ресурсов в соответствии с потребностями общества;
- гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям;

– максимальное использование достижений и стимулирование научно-технического прогресса;

– невозможность хронического товарного дефицита. Неудовлетворенный спрос ведет к росту цен и повышает выгодность вложения средств именно в производство дефицитного продукта, тем самым снимая проблему дефицита;

– создание стимулов к труду. Единственно, что дефицитно в условиях рынка – это деньги, но их дефицитность и заставляет людей работать.

Однако при всех достоинствах рынка надо помнить о том, что он имеет свои пределы в возможностях оптимально распределять ресурсы и целый ряд имманентно (внутренне) присущих ему недостатков (подробнее см. тему 18).

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Назовите основные черты, присущие рыночной экономике?
2. В чем заключается и на чем базируется экономическая свобода хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики?
3. Как вы поняли суть договорных отношений, характерных для рыночной экономики? Что такое контракт?
4. Прокомментируйте положение о том, что рыночная экономика предполагает экономическую ответственность хозяйствующих субъектов.
5. Как рынок отвечает на основные вопросы экономики?
6. В чем преимущества рыночной экономики по сравнению с централизованно-управляемой?

### **6.4. Кругооборот товара и денег. Виды рынков**

Схематично рыночная организация экономики может быть представлена моделью кругооборота товара и денег (рис. 6.1).

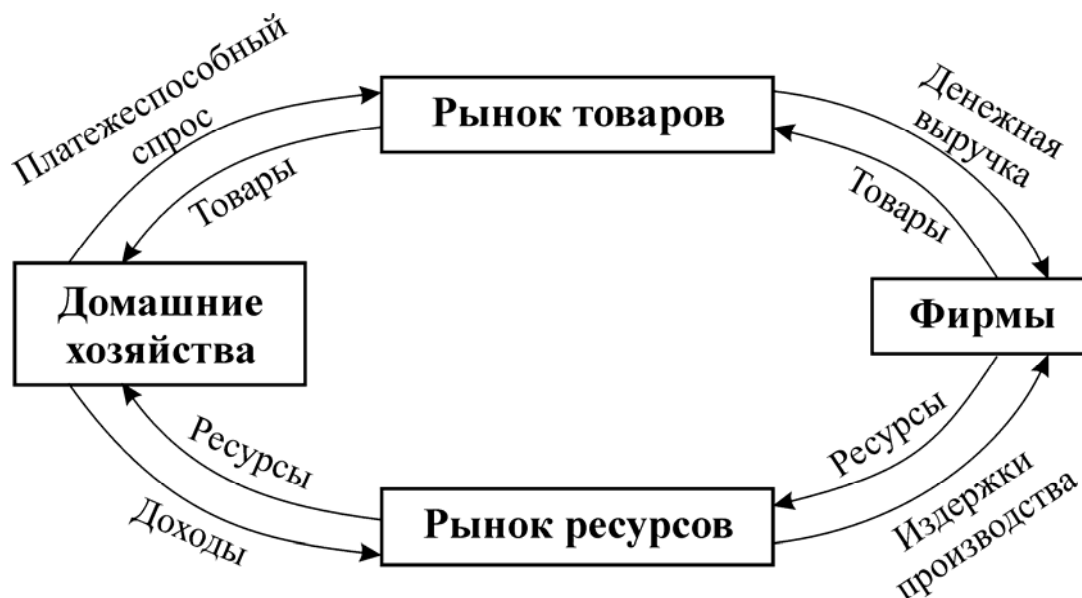


Рис. 6.1. Кругооборот товара и денег

При построении этой модели делается ряд допущений:

- в модели представлены только два хозяйствующих субъекта: домашние хозяйства и фирмы, и отсутствует третий хозяйствующий субъект – государство;
- не учитываются внешнеэкономические связи;
- игнорируются взаимные расчеты между фирмами;
- не рассматривается рынок денежных средств;
- принимается, что все доходы домашних хозяйств превращаются в платежеспособный спрос.

Рассмотрим отдельные составляющие модели.

*Рынок товаров* сводит вместе домашние хозяйства и фирмы. На этом рынке первые выступают как покупатели, вторые – как продавцы произведенных товаров. На *рынке ресурсов* их роли меняются: фирмы выступают в качестве покупателей, а домашние хозяйства в роли их продавцов.

*Домашние хозяйства* получают доход, продавая труд, сдавая в аренду землю и капитал. На получаемый доход, состоящий из *заработной платы, процента, ренты, прибыли*, домашние хозяйства приобретают необходимые им товары и услуги.

*Фирмы*, покупая на рынке ресурсов у домашних хозяйств необходимые факторы производства, производят товары, которые продают на рынке товаров в ответ на предъявляемый домашними хозяйствами платежеспособный спрос, образуемый полученными домашними хозяйствами доходами.

*Внутренний контур* показывает физическое движение товаров и ресурсов (факторов производства) между домашними хозяйствами и фирмами. Поток ресурсов направлен от домашних хозяйств к фирмам в нижней части внутреннего контура. Товары и услуги, производимые фирмами,



движутся в обратном направлении – от фирм к домашним хозяйствам в верхней части контура.

*Внешний контур* показывает потоки платежей в денежном выражении. Доходы движутся от фирм к домашним хозяйствам в нижней части контура. Выходящий из сектора домашних хозяйств денежный поток в верхней части контура представляет собой сумму платежей за товары.

Модель кругооборота товара и денег позволяет сформулировать ряд положений, касающихся организации рыночной экономики:

- оплачивая факторы производства и формируя доходы домашних хозяйств, фирмы сами создают условия реализации произведенных товаров;
- для равновесия всей системы необходимо, чтобы спрос, предъявляемый домашними хозяйствами, равнялся стоимости произведенной продукции;
- стоимостной объем произведенной продукции равен сумме доходов, полученных на вложенные факторы производства.

Рыночная экономика представляет собой совокупность огромного количества самых разнообразных рынков, для которых характерны определенные отличительные черты и которые можно объединить в определенные группы (см. табл. 6.2).

Таблица 6.2

### *Виды рынков*

| <b>Критерий группировки</b>    | <b>Вид рынка</b>  |
|--------------------------------|---|
| Вид рыночного продукта         | товаров и услуг, труда, капитала, научно-технических разработок, земли, ценных бумаг, валюты и т.п. |
| Региональная принадлежность    | местные, региональные, общенациональные, мировые.   |
| Степень развитости конкуренции | совершенной конкуренции, монополизированные, монополистические, олигополистические и др.            |
| Масштабы продаж                | оптовой торговли, розничной торговли  |
| Степень соблюдения законности  | легальные, нелегальные, "теневые", "черные".  |
| Степень участия государства    | саморегулирующиеся, регулируемые, деформированные.  |

Необходимым условием нормального функционирования рынков является наличие **рыночной инфраструктуры** – совокупности отраслей, систем, фирм, опосредующих акты купли-продажи, совершаемые на рынке.

Основные элементы инфраструктуры современного рынка:

- биржи (товарные, фондовые, валютные и т.п.);

- аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;
- кредитная система и коммерческие банки;
- государственные и негосударственные службы занятости;
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- рекламные агентства;
- торговые палаты;
- аудиторские компании и т.д.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Начертите модель кругооборота товара и денег. Какие допущения делаются при построении модели кругооборота товара и денег?
2. Какие функции выполняют домашние хозяйства и фирмы на рынке товаров и рынке ресурсов?
3. Охарактеризуйте движение товаров и ресурсов, движение денег в модели кругооборота товара и денег.
4. Какие выводы, характеризующие организацию рыночной экономики, можно сделать на основании модели кругооборота товара и денег?
5. По каким критериям можно сгруппировать все рынки?
6. Что такое инфраструктура рынка и что она в себя включает?

### ***Основные понятия и термины***

Натуральное хозяйство, товарное хозяйство, товар, общественное разделение труда, принцип сравнительных преимуществ, деньги, абсолютная ликвидность, функции денег, масштаб цен, товарные деньги, бумажные деньги, кредитные деньги, электронные деньги, пластиковые карточки, рынок, контракт, кругооборот товара и денег, инфраструктура рынка.

### ***Выводы***

1. Существование рынка предполагает, что производство носит товарный характер, т.е. продукты производятся для продажи, обмена. Условиями существования товарного хозяйства являются: общественное разделение труда, которое базируется на принципе сравнительных преимуществ – способности отдельного производителя производить товар с относительно меньшими альтернативными издержками; экономическая обособленность товаропроизводителей на базе частной собственности и обмен как форма связи между обособленными и самостоятельными товаропроизводителями.

2. Деньги – это все то, что принимается продавцом для оплаты товаров и услуг. Отличительная особенность денег – их абсолютная ликвидность. Сущность денег проявляется в их функциях. Деньги выполняют

функции средства обращения, меры стоимости и средства накопления. История денег знает их три основных вида: товарные деньги, бумажные деньги и кредитные деньги. Современные наличные деньги представляют собой долговые обязательства центральных банков, безналичные – долговые обязательства коммерческих банков в отношении их вкладчиков.

3. Рыночная экономика – это экономическая система, базирующаяся на частной собственности и непосредственных связях между покупателем и продавцом, координируемых главным инструментом рынка – ценой. Основные черты рыночной экономики: равноправие всех форм собственности, экономическая свобода, всеобщность рынка, контрактный характер рыночных отношений, экономическая ответственность субъектов рынка, конкуренция, свободное ценообразование.

К достоинствам рыночной экономики можно отнести: высокую способность к оперативному удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг; гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям; максимальное использование достижений и стимулирование научно-технического прогресса; невозможность хронического товарного дефицита и др.

4. Рыночная организация экономики схематично может быть представлена в виде модели кругооборота товара и денег. На рынке товаров домашние хозяйства выступают в роли покупателей, а фирмы в качестве продавцов; на рынке ресурсов – наоборот: фирмы – покупатели факторов производства, домашние хозяйства – их продавцы. Один контур модели характеризует движение товаров и ресурсов в натуральном выражении, другой – встречное движение денежных платежей. Общая сумма всех расходов в экономике в целом равна общей сумме получаемых доходов.

Рыночная экономика представляет собой совокупность огромного числа разнообразных рынков, которые в зависимости от экономического назначения объектов рыночных отношений, по пространственному признаку, степени развитости конкуренции, объему продаж, степени соблюдения законности и т.п. могут быть объединены в отдельные группы. Необходимым условием нормального функционирования рынков является наличие рыночной инфраструктуры – совокупности отраслей, систем, фирм, опосредующих акты купли-продажи, совершаемые на рынке.

## **ТЕМА 7. Основы теории потребительского поведения**

Конечная цель всякого производства – удовлетворение потребностей людей. В условиях рынка потребности людей выступают в форме платежеспособного спроса – потребностей, обеспеченных денежными ресурсами. Рыночный спрос представляет собой сумму спросов, предъявляемых отдельными потребителями. Процесс формирования спроса со стороны от-

дельного покупателя на разные блага называется потребительским поведением или потребительским выбором.

В данной теме будет рассмотрен процесс формирования потребительского выбора, проанализированы главные факторы, определяющие этот выбор.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Полезность: общая и предельная.

Вопрос 2. Количественная (кардиналистическая) теория потребительского поведения.

Вопрос 3. Порядковая (ординалистическая) теория потребительского поведения.

### **7.1. Полезность: общая и предельная**

Главным фактором, определяющим потребительский выбор, является полезность того или иного блага.

**Полезность блага ( $U$ )** – это его способность удовлетворять какую-либо потребность, приносить человеку удовлетворение. Полезность выражает не столько физические свойства блага, сколько отношение к нему потребителя, суждение потребителя о благе, т.е. его субъективное восприятие полезности блага. Например, сигареты для курильщика обладают полезностью, в то время как для человека некурящего сигареты бесполезны.

Полезность экономического блага зависит от интенсивности потребности и количественной ограниченности блага, т.е. полезность рассматривается как функция от количества потребляемого блага.

$$U = f(Q),$$

где  $U$  – полезность товара;  $Q$  – количество товара.

Полезность имеет две основные формы:

– *предельная полезность ( $MU$ )* – добавочная полезность, извлекаемая от потребления дополнительной единицы блага;

– *совокупная (общая, суммарная) полезность ( $AU$ )* – полезность, приносимая всей массой потребляемых благ, т.е. совокупная полезность есть сумма предельных полезностей:

$$AU = \Sigma MU.$$

Согласно **закону убывающей предельной полезности**: по мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению (рис. 7.1). Первая пара туфель (при отсутствии таковых) обладает очень высокой полезностью, полезность второй пары туфель несколько ниже, десятая пара обладает меньшей полезностью, чем девятая, девятая меньшей, чем восьмая и т.д. Отсюда следует, что поскольку каждая последующая единица блага приносит меньшую полезность, то и потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Предельная полезность может иметь отрицательное значение. Первая порция мороженого в жаркий день обладает высокой полезностью, вторая меньшей, третья – еще меньшей, ... десятая порция будет иметь отрицательную полезность (приведет к ангине).

Закон убывающей предельной полезности определяет и динамику полезности, приносимой *всей* массой потребляемых благ. Поскольку общая полезность представляет собой сумму предельных полезностей, то очевидно, что с увеличением количества благ данного вида происходит приращение совокупной полезности, но рост этот происходит все замедляющимися темпами (рис. 7.2).

По мере увеличения количества пар обуви их общая полезность возрастает (две пары туфель обладают большей полезностью, чем одна, три большей, чем две и т.д.), но поскольку каждая дополнительная пара приносит все меньшую и меньшую полезность, то совокупная полезность растет, но все медленнее и медленнее.

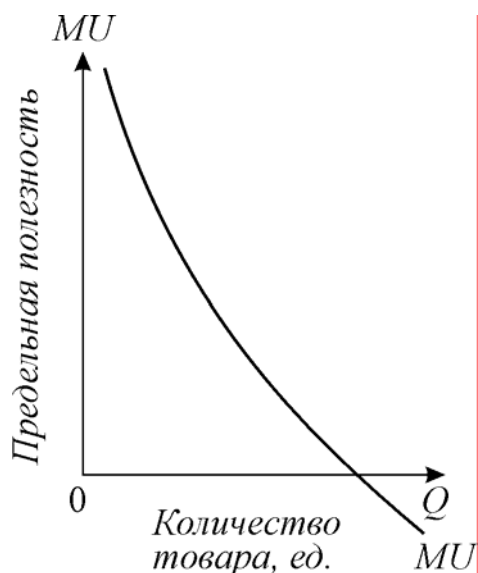


Рис. 7.1

Кривая предельной полезности

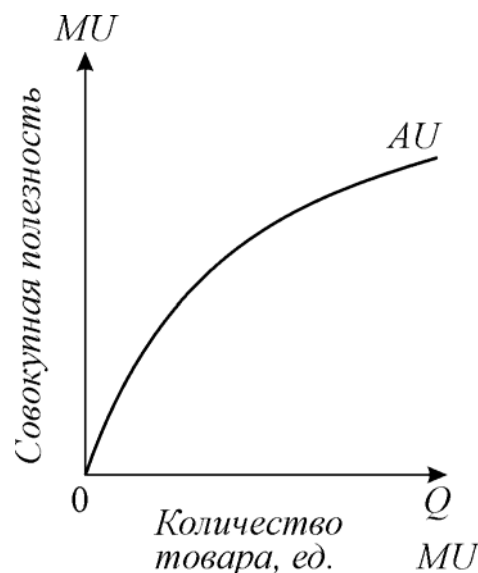


Рис 7.2

Кривая совокупной полезности

Разграничение понятий общей и предельной полезности позволяет объяснить знаменитый парадокс А. Смита: почему вода, столь необходимая людям, дешева, а алмазы, не представляющие собой предметы первой необходимости, столь дороги. Дело в том, что вода имеется в изобилии (как правило), а алмазы встречаются редко. Следовательно, потребность в воде может быть легко удовлетворена и ее предельная полезность невысока, количество же алмазов ограничено и их предельная полезность высока, поэтому цена воды низкая, а алмазов – высокая.

Всякий потребитель стремится к максимизации совокупной полезности. Однако если товар и обладает полезностью для потребителя, то суще-

ствуют факторы, ограничивающие возможность приобретения его: это цена товара и доход потребителя (бюджетное ограничение). Поскольку величина дохода и цены заданы, то потребитель не может купить все те блага, которые ему хотелось бы. Бюджетное ограничение и, следовательно, невозможность удовлетворения всех потребностей заставляет потребителя распределять свои доходы в соответствии с его представлениями о полезности и выгоды (предпочтительности) выбираемых товаров.

Таким образом, теория потребительского поведения предполагает анализ трех проблем: полезности, дохода и цены, при этом теория исходит из того, что потребитель ведет себя рационально, т.е. он стремится получить максимум результатов при минимуме затрат (достичь наибольшей совокупной полезности, затратив минимум средств).

*Потребительский выбор* – это оптимальный выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое полезность? От чего зависит полезность экономического блага? Зависит ли полезность блага от издержек его производства?
2. Что такое предельная и совокупная полезность?
3. В чем суть закона убывающей предельной полезности?
4. Какова динамика совокупной полезности?
5. Какие факторы определяют выбор потребителя? Что Вы понимаете под рациональным потребительским поведением?
6. Как разрешается парадокс потребности в воде и алмазах исходя из теории полезности.

### **7.2. Количественная (кардиналистическая) теория потребительского поведения**

Существуют две версии теории потребительского поведения:

- количественная, или кардиналистическая (от математического понятия – кардинальное (количественное) число: один, два, три и т.д.);
- порядковая, или ординалистическая (от математического понятия – ординальное (порядковое) число – первый, второй, третий и т. д.).

Обе эти теории, анализируя поведение потребителя, делают ряд допущений:

- множественность видов потребления. Каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных товаров;
- ненасыщенность. Потребитель стремится иметь большее количество любых товаров и услуг и не пресыщен ими;
- транзитивность – постоянство и согласованность вкусов потребителя. Если человек предпочитает товар *A* (йогурт) товару *B* (кефир), а

товар *B* (кефир) товару *C* (молоко), то он должен предпочитать товар *A* (йогурт) товару *C* (молоко);

- взаимозаменяемость. Потребитель согласен отказаться от небольшого количества одного товара, если ему предложат взамен большее количество товара-заменителя;
- убывание предельной полезности по мере увеличения количества потребляемого товара.

**Количественная (кардиналистическая) теория** потребительского поведения исходит из того, что полезность измерима. Для теоретических измерений полезности была введена даже единица полезности – "утиль" (от англ. utility – полезность). Согласно этой теории рациональный потребитель максимизирует совокупную полезность в том случае, если отношения предельной полезности товара к цене товара для всех товаров, приобретаемых потребителем, равны. В этом случае потребитель достигает состояния равновесия. *Потребительское равновесие* – это ситуация, при которой потребитель не может увеличить совокупную полезность, получаемую при данном бюджетном ограничении, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара.

Алгебраически правило максимизации полезности, или условие потребительского равновесия, может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \frac{MU_c}{P_c} = \dots,$$

где *MU* – предельная полезность благ *a*, *b*, *c*;

*P* – цена благ *a*, *b*, *c*.

Рассмотрим следующий пример (табл. 7.1).

Предположим, что потребитель приобретает три товара *A*, *B* и *C*, цены этих товаров и предельная полезность каждого из них приведены в левой части табл. 7.1.

Таблица. 7.1

| Первоначально |                   |                                     |  | После перераспределения                                |   |
|---------------|-------------------|-------------------------------------|--|--|---|
| Благо         | Цена ( <i>P</i> ) | Предельная полезность ( <i>MU</i> ) | Отношение предельной полезности к цене ( <i>MU/P</i> ) | Отношение предельной полезности к цене ( <i>MU/P</i> ) | Предельная полезность ( <i>MU/P × P</i> ) |

|                                  |    |            |    |    |            |
|----------------------------------|----|------------|----|----|------------|
| <i>A</i>                         | 10 | 100        | 10 | 15 | 150        |
| <i>B</i>                         | 4  | 80         | 20 | 15 | 60         |
| <i>C</i>                         | 3  | 45         | 15 | 15 | 45         |
| <b>Совокупная<br/>полезность</b> |    | <b>225</b> |    |    | <b>255</b> |

Из приведенных данных следует, что первоначально доход распределен нерационально, так как в расчете на денежную единицу наибольшую предельную полезность приносит товар *B* (20), а наименьшую – товар *A* (10). Совокупная полезность приобретения трех товаров равна 225 утилям (100 + 80 + 45). Если потребитель откажется от единицы товара *A*, он сэкономит 10 денежных единиц, на которые можно приобрести 2,5 единицы товара *B*.

Тогда, по мере уменьшения количества товара *A*, его предельная полезность будет *расти*, а увеличение количества товара *B* приведет к *снижению* его предельной полезности (закон убывающей предельной полезности). Перераспределяя доход таким образом, потребитель постепенно достигнет состояния, при котором отношение предельной полезности каждого товара к его цене будет одинаковым. Допустим, это отношение составит 15. При таком распределении дохода совокупная полезности возрастет и достигнет 255 утилей (150 + 60 + 45).

Если никакое перераспределение дохода не позволяет увеличить совокупную полезность, это означает, что потребитель достиг состояния равновесия.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Какое положение лежит в основе количественной теории потребительского поведения?
2. Что понимается под состоянием потребительского равновесия?
3. При каких условиях потребитель максимизирует совокупную полезность согласно количественной теории потребительского поведения?
4. Должен ли потребитель, стремясь достичь состояния равновесия, перераспределить доход в пользу блага, отношение предельной полезности к цене которого выше или ниже аналогичного соотношения для другого блага?

### **7.3. Порядковая (ординалистическая) теория потребительского поведения**

Возможность количественного измерения полезности, оценка которой носит субъективный характер, подвергалась многочисленной критике. В противовес кардиналистической теории многие экономисты выдвинули **порядковую (ординалистическую) теорию потребительского поведения**, согласно которой субъективная полезность измеряется с помощью



относительной шкалы, показывающей *предпочтительность* того или иного набора товаров для потребителя.

Допустим, что потребитель ежемесячно потребляет определенное количество товара  $X$  (одежда) и товара  $Y$  (продукты питания). Удовлетворить свои потребности потребитель может за счет разных наборов, состоящих из разного количества товара  $X$  и  $Y$  (табл. 7.2).

Таблица 7.2

| Набор товаров | Товар $X$ , ед. | Товар $Y$ , ед. |
|---------------|-----------------|-----------------|
| $A$           | 2               | 40              |
| $B$           | 4               | 25              |
| $C$           | 5               | 20              |
| $D$           | 8               | 15              |

Обозначив на вертикальной оси товар  $Y$ , а на горизонтальной оси – товар  $X$  и найдя координаты приведенных выше различных наборов двух товаров, можем построить кривую, которая называется кривой безразличия.

**Кривая безразличия** ( $U$ ) представляет собой совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет *одинаковую* полезность для потребителя.

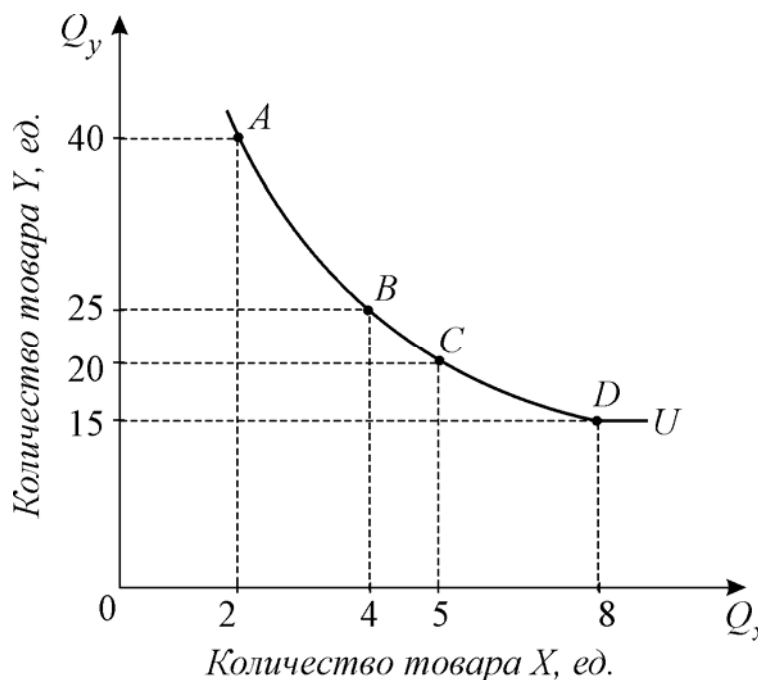


Рис. 7.3. Кривая безразличия

Любая точка на кривой безразличия ( $A, B, C, D$ ) характеризует набор товаров  $X$  и  $Y$ , имеющих *одинаковое* потребительское значение (приносящих одинаковую совокупную полезность) для потребителя, и потому потребителю безразлично, какой набор приобрести, т.е. ни один из наборов не имеет предпочтения.

Описать предпочтения по *всем наборам* разных товаров ( $X$  и  $Y$ ) можно с помощью карты кривых безразличия (см. рис. 7.4).

**Карта кривых безразличия** – это множество кривых безразличия, каждая из которых представляет собой *различный* уровень полезности.

Каждая кривая безразличия, входящая в карту кривых безразличия, характеризует набор товаров, к которому потребитель относится одинаково, но сами кривые безразличия ранжируются по уровню удовлетворения потребностей. Чем кривая безразличия дальше от начала координат, тем выше степень удовлетворения потребностей и, следовательно, полезность набора товаров. Кривая безразличия  $U_3$  характеризует наибольшую степень удовлетворения потребностей, кривые  $U_1$  и  $U_2$  соответствуют более низкому уровню удовлетворения потребностей, и, следовательно, наборы, описываемые этими кривыми, обладают для потребителя меньшей полезностью.

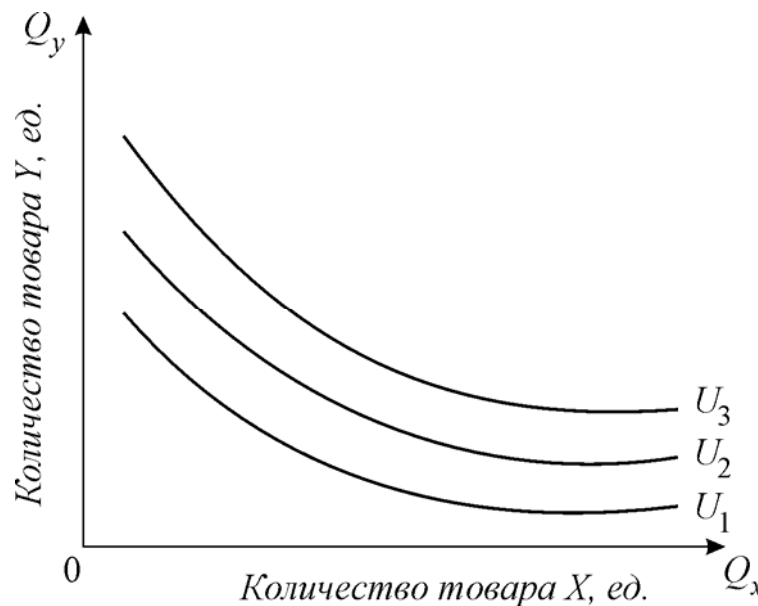


Рис. 7.4. Карта кривых безразличия

Таким образом, карта кривых безразличия позволяет выявить *потребительские предпочтения*, однако она не отвечает на вопрос, какой именно набор выберет потребитель. Чтобы ответить на этот вопрос, надо проанализировать покупательную способность потребителя – его бюджетное ограничение, т.е. учесть доход потребителя и цены товаров.

Предположим, что доход потребителя составляет 4000 руб., и он нуждается в двух товарах  $X$  и  $Y$ . Цена товара  $X = 100$  руб., цена товара  $Y = 200$  руб. В этих условиях потребитель может приобрести следующие наборы товаров (табл. 7.3).

Таблица 7.3

| Набор товаров | Товар $X$ , ед. | Товар $Y$ , ед. | Общие расходы, руб. |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------------|
| $A$           | 0               | 20              | 4000                |
| $B$           | 10              | 15              | 4000                |

|          |    |    |      |
|----------|----|----|------|
| <i>C</i> | 20 | 10 | 4000 |
| <i>D</i> | 30 | 5  | 4000 |
| <i>E</i> | 40 | 0  | 4000 |

Алгебраически бюджетное ограничение может быть представлено следующим образом:

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

где  $P_x$  и  $P_y$  – цена товара  $X$  и товара  $Y$ ;

$X$ ,  $Y$  – количество товаров, которое может быть куплено на доход потребителя;

$I$  – доход потребителя.

Совокупность вариантов выбора, открывающихся перед потребителем, исходя из его бюджетного ограничения, может быть представлена в виде графика. Отложив на вертикальной оси товар  $Y$ , а на горизонтальной – товар  $X$  и найдя координаты каждого из наборов, построим бюджетную линию (см. рис. 7.5).

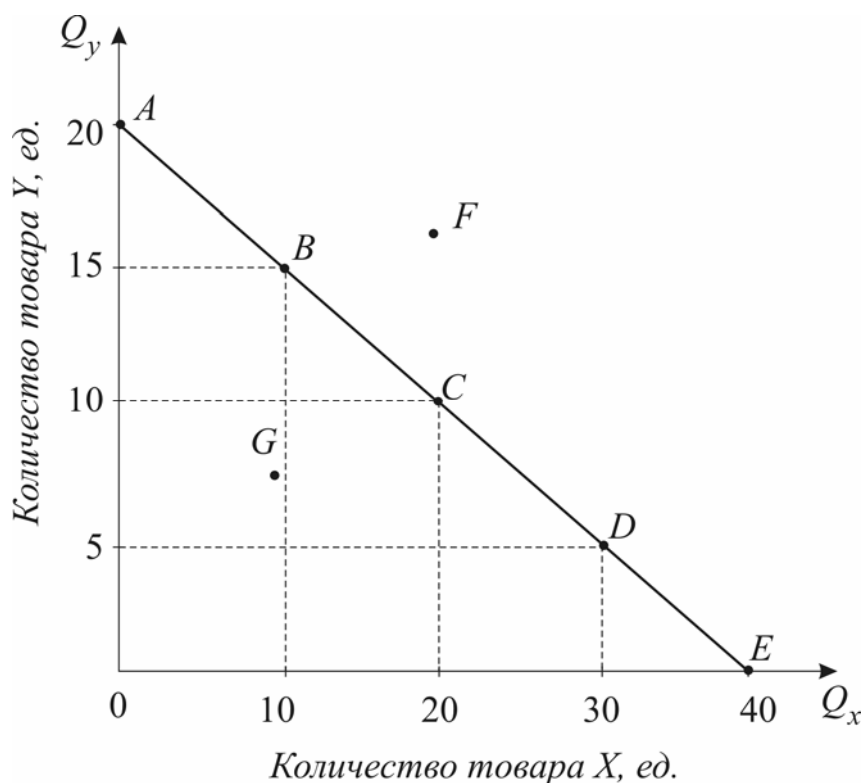


Рис. 7.5. Бюджетная линия

**Бюджетная линия (BL)** – это линия, графически отображающая набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат.

Любая точка, лежащая *на* бюджетной линии, означает доступность набора товаров потребителю, т.е. его доход позволяет ему приобрести любой набор товаров  $X$  и  $Y$ .

Покупатель не может себе позволить приобрести набор товаров, лежащий *выше и правее* бюджетной линии (точка  $F$ ), так как такой набор потребовал бы большего дохода. Точка, находящаяся *внутри* бюджетной линии (точка  $G$ ), также означает, что набор товаров для потребителя приемлем, но,

приобретая такой набор, потребитель не полностью использует свой доход, т.е. ему доступны наборы, содержащие больше и товара  $X$ , и товара  $Y$ .

При изменении цен и доходов меняется положение бюджетной линии. Бюджетная линия:

- сдвигается вправо, если доход потребителя увеличивается или если происходит одинаковое снижение цен на оба товара;
- сдвигается влево, если доход потребителя уменьшается или если происходит равное повышение цен на оба товара;
- меняет угол наклона, если цены товаров изменяются непропорционально.

Изучив потребительские предпочтения и бюджетные ограничения, можно показать, как потребитель делает конкретный выбор, т.е. решает, сколько товаров каждого вида приобрести. Напомним, что, осуществляя свой выбор, потребитель стремится достичь максимального удовлетворения своих потребностей при заданном бюджетном ограничении.

Оптимальный набор, выбираемый потребителем, должен отвечать двум требованиям: во-первых, он должен находиться *на* бюджетной линии и, во-вторых, набор потребляемых товаров должен быть предпочтительнее по сравнению с другими.

Этим условиям соответствует точка касания бюджетной линией кривой безразличия. На рис. 7.6 – это точка  $e$ .

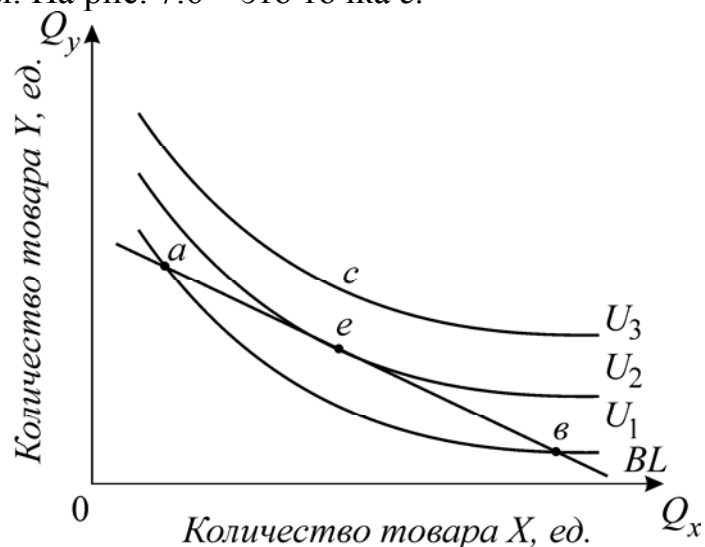


Рис. 7.6. Положение равновесия потребителя

Набор, который обеспечивает максимально возможное удовлетворение потребностей, соответствует координатам точки касания бюджетной линией кривой безразличия. В этой точке потребитель находится в *положении равновесия* – состоянии, при котором он в рамках своего бюджетного ограничения максимизирует совокупную полезность.

Точки  $a$  и  $b$  на кривой безразличия  $U_1$  достижимы для потребителя, но потребитель при том же доходе может увеличить степень удовлетворения своих потребностей, перейдя на более высокую кривую безразличия –  $U_2$ . Точка  $c$  на кривой безразличия  $U_3$  обеспечивает еще более высокий уро-

вень удовлетворения потребностей, который, однако, не может быть достигнут при существующем доходе.

Поведение людей в сфере распределения собственных доходов и приобретения потребительских благ индивидуально и субъективно. Но из индивидуального спроса потребителей складывается совокупный рыночный спрос на отдельные товары, "сигнализирующий" предложению (производству) о том, какое количество товара требуется на рынках.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какой тезис лежит в основе порядковой теории потребительского поведения?
2. Что служит инструментом выявления предпочтений потребителей?
3. Что характеризуют кривая безразличия и карта кривых безразличия?
4. Что такое бюджетная линия? Как меняется положение бюджетной линии при изменении дохода и цен?
5. В каком случае, согласно порядковой теории потребительского поведения, потребитель находится в равновесии?

### ***Основные понятия и термины***

Потребительский выбор, полезность, предельная полезность, закон убывающей предельной полезности, совокупная полезность, кардиналистическая теория потребительского поведения, положение равновесия потребителя, правило потребительского равновесия, ординалистическая теория потребительского поведения, кривая безразличия, карта кривых безразличия, потребительские предпочтения, бюджетное ограничение, бюджетная линия.

### ***Выводы***

1. Полезность товара – это его способность удовлетворять какую-либо потребность. Полезность зависит от интенсивности потребности в товаре и его количества. Полезность, приносимая всей массой потребляемых благ, называется совокупной полезностью; полезность, приносимая дополнительной единицей блага – предельной полезностью. Согласно закону убывающей предельной полезности, по мере увеличения количества потребляемых благ предельная полезность падает. Совокупная полезность по мере увеличения количества потребляемых благ возрастает, но все замедляющимися темпами.

2. Согласно порядковой теории потребительского поведения рациональный потребитель (покупатель) при имеющемся у него бюджетном ограничении будет максимизировать совокупную полезность, распределяя

свой доход так, чтобы отношения предельных полезностей потребляемых им товаров в расчете на цену этих товаров были равны.

3. В основе порядковой теории потребительского поведения лежит анализ кривых безразличия (совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет *одинаковую* полезность для потребителя) и бюджетных линий (линий, графически отображающих набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат). Согласно порядковой теории потребитель находится в равновесии, приобретая набор товаров, соответствующий координатам точки касания бюджетной линией наивысшей из всех доступных ему кривых безразличия. Равновесное положение потребителя – это состояние, при котором он максимизирует совокупную полезность, исходя из своего бюджетного ограничения.

## ТЕМА 8. Спрос и предложение

В условиях рыночной экономики действия отдельных, самостоятельных экономических субъектов согласовываются, координируются с помощью цен. Цены формируются на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения товаров. Данная тема и посвящена характеристике этих важнейших составляющих рынка – спроса и предложения.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Закон спроса.

Вопрос 2. Неценовые факторы спроса.

Вопрос 3. Эластичность спроса.

Вопрос 4. Предложение: понятие, факторы, эластичность.

### 8.1. Закон спроса

**Спрос** ( $Q_d$ ) – это то количество товаров и услуг, которые покупатели (потребители) готовы приобрести при данных ценах в течение определенного времени. Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуальных спросов.

Зависимость между ценой и спросом описывается **законом спроса**, согласно которому между ценой ( $P$ ) и спросом ( $Q_d$ ) существует обратная зависимость: при увеличении цены спрос падает, при снижении – растет.

$$Q_d = f(P) < 0.$$

Зависимость между ценой и спросом можно описать алгебраически, с помощью таблицы или графически.

Если функция спроса носит линейный характер, то алгебраически уравнение спроса имеет вид:

$$Q_d = a - bP,$$

где  $Q_d$  – величина спроса;

$P$  – цена товара;

$a$  и  $b$  – коэффициенты, постоянные для каждого конкретного случая.

Закон спроса представлен, соответственно, в табл. 8.1 и на рис. 8.1.

Таблица 8.1

**Цена товара и величина спроса**

| Цена ( $P$ ), ден. ед. | Объем спроса ( $Q_d$ ), ед. |
|------------------------|-----------------------------|
| 2                      | 50                          |
| 3                      | 40                          |
| 4                      | 30                          |
| 6                      | 20                          |
| 8                      | 10                          |

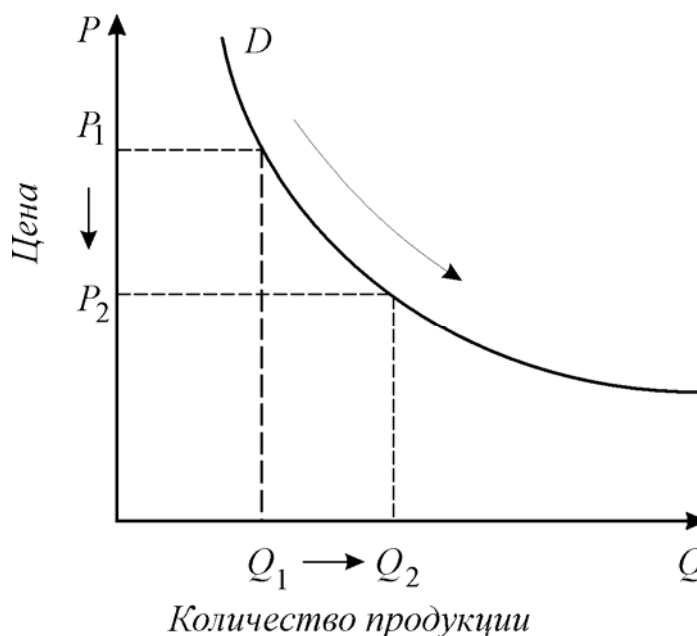


Рис. 8.1. Кривая спроса

Кривая (график) спроса показывает величину спроса при каждом значении цены. Обратите внимание на то, что цена выступает как независимая переменная (экзогенный фактор), а спрос – как зависимая переменная (эндогенный фактор). Если мы будем рассматривать обратную зависимость – зависимость цены от спроса, то характер ее совершенно иной: если спрос растет, то растет и цена, если спрос падает, то падает цена, т.е. зависимость прямая.

Обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него объясняется тремя причинами.

1. *Эффектом дохода.* Чтобы понять эффект дохода необходимо различать два понятия: номинальный доход – доход, получаемый в денежной форме, и реальный доход – то количество товаров и услуг, которое может

быть куплено на номинальный доход. Очевидно, что реальный доход находится в прямой зависимости от номинального дохода и в обратной зависимости от уровня цен. Если цена товара падает, то при том же номинальном доходе потребитель может приобрести больше товара, спрос его возрастает. И наоборот, рост цен снижает реальный доход и спрос на товар.

2. *Эффектом замещения.* Если цена одного товара растет, то при наличии заменителей он будет замещаться другими товарами и спрос на первый товар упадет. Хрестоматийные примеры: чай и кофе, нефть и уголь, кирпич и дерево и т. д. Если цена на кирпич возрастает, то потребители будут предъявлять больший спрос на дерево и меньший на кирпич.

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

3. *Действием закона убывающей предельной полезности.* Поскольку каждая дополнительная единица блага приносит меньшую полезность, то и потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Нет правила без исключения. Существуют так называемые товары Гиффена, спрос на которые при повышении цен растет. Английский экономист XIX в. Р. Гиффен обратил внимание на то, что во время голода в Ирландии в 1846 г. спрос на картофель, составляющий основную часть рациона ирландцев, возрастал, несмотря на то, что цены на него тоже росли. Дело в том, что цены на другие продукты питания росли еще больше, поэтому картофель заменял все другие продукты. Таким образом, спрос на товары низшего качества, занимающие большой удельный вес в доходах потребителей, может возрастать и при повышении цен. (Обратите внимание на динамику спроса на хлеб в России в условиях инфляции 90-х годов.)

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть закона спроса?
2. Почему между ценой блага и спросом на него существует обратная зависимость?
3. Объясните действие эффекта дохода и эффекта замещения.
4. Какова связь между законом спроса и законом убывающей предельной полезности?
5. Может ли спрос повышаться при росте цены блага?

### ***8.2. Неценовые факторы спроса***



Наряду с ценами на величину спроса воздействуют и другие, неценовые факторы (детерминанты спроса), приводящие к изменению *спроса* при данных ценах.

***Неценовые факторы, влияющие на спрос***

– *Предпочтения потребителей* (вкус и мода). Как правило, если товар становится модным, то спрос на него растет. Проявляется так называемый эффект присоединения к большинству.

– *Уровень дохода*. Изменение дохода может оказывать на спрос двойное влияние. Различают *товары высшей категории* ("нормальные", качественные товары) и *товары низшей категории* (низкокачественные). Если доходы растут, то спрос на нормальные товары повышается, а спрос на товары низшей категории падает. И наоборот. Очевидно, что при росте доходов (при прочих равных условиях) спрос на сливочное масло растет, а на маргарин падает.

– *Цены других товаров*. Если товары *взаимозаменяемые*, то существует прямая зависимость между изменением цены на один товар и спросом на другой. Рост цен на авиабилеты ведет к росту спроса на железнодорожные перевозки. Если товары *взаимодополняющие*, то связь между изменением цены одного товара и спросом на другой – обратная. Рост цен на магнитофоны приведет к снижению спроса на кассеты.

– *Количество и состав покупателей на рынке*. Очевидно, что чем больше покупателей, тем больше рыночный спрос. При этом характер спроса будет зависеть от возрастного, национального, религиозного состава покупателей.

– *Ожидания покупателей* в отношении изменения цен товаров. Если покупатели ожидают рост цен в будущем, то сегодня спрос будет увеличиваться (ажиотажный, инфляционный спрос). Если покупатели ожидают снижения цен, то сегодня их спрос будет сокращаться (отложенный спрос).

Таким образом, на спрос на данный товар влияют изменения цен самого товара и неценовые факторы. Изменение цены товара приводит к изменению величины спроса и *движению вдоль (по)* кривой спроса, а неценовые факторы приводят к изменению спроса и к *смещению кривой спроса* (рис. 8.2).

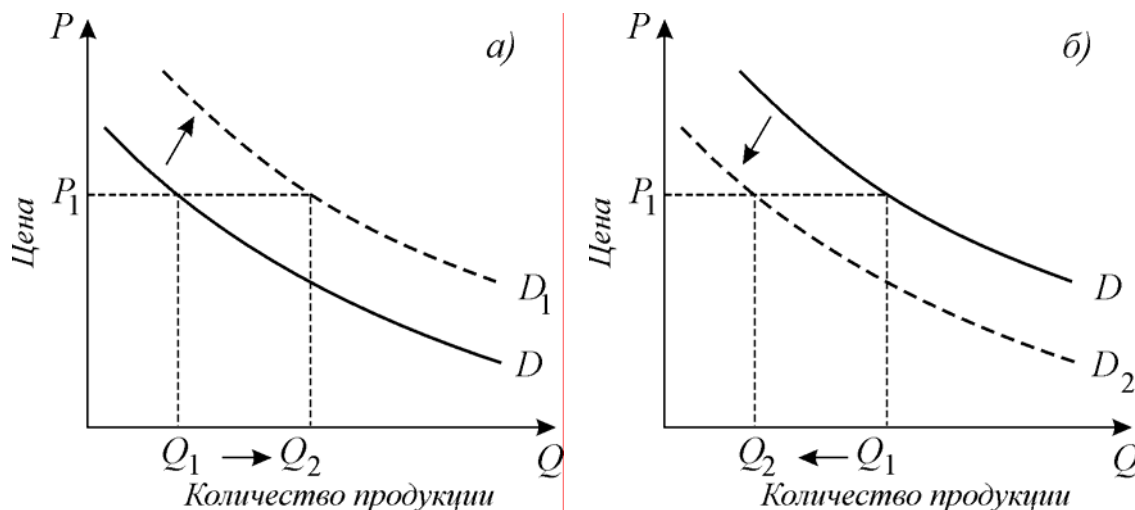


Рис. 8.2. Сдвиги кривой спроса под воздействием неценовых факторов:  
а) увеличение спроса; б) сокращение спроса

Если неценовые факторы приводят к увеличению спроса, то кривая спроса сдвигается вправо вверх (от  $D$  к  $D_1$ ). Спрос при постоянной цене ( $P_1$ ) *возрастает* от  $Q_1$  до  $Q_2$ .

Если неценовые факторы приводят к снижению спроса, то кривая спроса сдвигается влево вниз (от  $D$  к  $D_2$ ). Спрос при постоянной цене ( $P_1$ ) *сокращается* от  $Q_1$  до  $Q_2$ .

### Вопросы для самопроверки

1. Как влияют изменения моды, вкусов, предпочтений покупателей на рыночный спрос?
2. Как влияет изменение дохода покупателей на рыночный спрос?
3. Какова связь между изменением цен на один товар и спросом на другой?
4. Что происходит со спросом, если покупатели ожидают повышение / падение цен на товары?
5. Что происходит с кривой спроса под воздействием неценовых факторов спроса?

### 8.3. Эластичность спроса

Для экономического анализа недостаточно определить направление изменения спроса, важно измерить *степень* этого изменения. Степень изменения спроса под воздействием факторов, влияющих на спрос, называется **эластичностью** спроса.

Различают эластичность:

- ценовую;
- перекрестную;
- по доходу.

**Ценовая эластичность спроса** характеризует степень изменения спроса под влиянием изменения цены и измеряется коэффициентом эластичности ( $E_d$ ).

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} : \frac{\Delta P}{P},$$

где  $\Delta Q_d/Q_d$  – изменение спроса;

$\Delta P/P$  – изменение цены.

Для практических расчетов часто используют формулу:

$$E_d = \frac{\Delta Q_{d2} - \Delta Q_{d1}}{\Delta Q_{d1}} : \frac{\Delta P_2 - P_1}{P_1},$$

Реакция покупателей на изменение цены (характер эластичности) может быть разная: спрос может изменяться в большей или меньшей степени, чем изменилась цена, или вообще оставаться постоянным.

О характере ценовой эластичности спроса можно судить по соотношению изменения спроса к изменению цены или по показателю общей выручки от реализации ( $P \times Q$ ), т.е. по денежным поступлениям от продажи товара (величине расходов покупателя).

В зависимости от характера эластичности спроса на товар выручка от реализации при изменении цены товара может расти, падать, не изменяться (табл. 8.2).

**Виды ценовой эластичности спроса**

| Вид эластичности              | Соотношение изменения цены и спроса          | Коэффициент эластичности | Изменение выручки от реализации ( $P \times Q$ ) |                 |
|-------------------------------|--|--------------------------|--|-----------------|
|                               |  |                          | Уменьшение цены                                  | Увеличение цены |
| Совершенно неэластичный спрос | Цена растет (падает) – спрос постоянен       | $E_d = 0$                | Уменьшается                                      | Увеличивается   |
| Неэластичный спрос            | Цена изменяется больше, чем изменяется спрос | $E_d < 1$                | Уменьшается                                      | Увеличивается   |
| Единичная эластичность спроса | Цена и спрос изменяются одинаково            | $E_d = 1$                | Не изменяется                                    | Не изменяется   |
| Эластичный спрос              | Цена изменяется меньше, чем изменяется спрос | $E_d > 1$                | Увеличивается                                    | Уменьшается     |
| Совершенно эластичный спрос   | Спрос изменяется, цена постоянна             | $E_d = \infty$           | Уменьшается                                      | Увеличивается   |

Примерами разной эластичности спроса на разные товары могут служить:

- спрос на инсулин – совершенно неэластичен. Как бы ни росла цена, больному диабетом необходима определенная доза инсулина;
- спрос на предметы первой необходимости (продукты питания) – неэластичен. С изменением цены спрос меняется незначительно;
- спрос на предметы роскоши – эластичен. Изменение цены существенно повлияет на спрос;
- спрос на транспортные услуги, как правило, характеризуется единичной эластичностью и изменяется в той же мере, что и цена билетов;
- если цена фиксирована, например, установлена государством, а спрос меняется вне зависимости от уровня цены, то имеет место совершенная эластичность спроса.

*Характер эластичности спроса* зависит от ряда факторов:

- количества заменителей данного продукта. Чем больше имеется хороших заменителей, тем эластичность выше;
- удельного веса данного товара в доходе потребителя. Чем выше доля товара в доходе, тем выше эластичность;

– характера товара – является ли товар предметом первой необходимости или предметом роскоши. Естественно, спрос на товары первой необходимости менее эластичен;

– фактора времени. Чем больше у покупателя времени, тем выше эластичность его спроса;

– степень насыщения рынка товарами. Чем ниже степень насыщения рынка товарами, тем спрос на товар более эластичен.

**Перекрестная эластичность** характеризует степень изменения спроса на товар  $a$  при изменении цены товара  $b$  ( $E_{ab}$ ).

$$E_{ab} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} : \frac{\Delta P_b}{P_b},$$

где  $\Delta Q_a / Q_a$  – изменение спроса на товар  $a$ ;

$\Delta P_b / P_b$  – изменение цены на товар  $b$ .

Если:

$E_{ab} > 0$ , то товары  $a$  и  $b$  – взаимозаменяемые;

$E_{ab} < 0$ , то товары  $a$  и  $b$  – взаимодополняющие;

$E_{ab} = 0$ , то товары  $a$  и  $b$  – независимые друг от друга.

**Эластичность по доходу** характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода ( $E_I$ ).

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

где  $\Delta Q / Q$  – изменение спроса на товар;

$\Delta I / I$  – изменение дохода.

Для нормальных товаров коэффициент эластичности по доходу положительен, т.е.  $E > 0$ .

Для товаров низшей категории – отрицателен, т.е.  $E < 0$ .

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что характеризует эластичность спроса?
2. Что такое эластичность спроса по цене? Какие виды ценовой эластичности Вы знаете?
3. Как меняется выручка от реализации в зависимости от ценовой эластичности спроса?
4. Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса?
5. Что характеризует перекрестная эластичность спроса?
6. Что характеризует эластичность спроса по доходу?

### **8.4. Предложение: понятие, факторы, эластичность**

**Предложение** ( $Q_S$ ) – это то количество товаров и услуг, которое продавцы готовы предложить при данном уровне цен в определенный промежуток времени.

Связь между уровнем цен и предложением описывает **закон предложения**, согласно которому изменение цены ( $P$ ) влечет за собой однонаправленное изменение предложения ( $Q_S$ ), т.е. при увеличении цены предложение растет, при снижении – падает.

$$Q_S = f(P) > 0.$$

Зависимость между ценой и предложением, так же, как и в случае спроса, можно описать алгебраически, табличным и графическим способами.

Если зависимость между ценой и предложением носит линейный характер, то алгебраически уравнение предложения имеет вид:

$$Q_S = a + bP,$$

где  $Q_S$  – величина предложения;

$P$  – цена товара;

$a, b$  – коэффициенты, постоянные для каждого конкретного случая.

Закон предложения представлен в табл. 8.3 и на рис 8.3.

Таблица 8.3

***Цена товара и величина предложения***

| Цена ( $P$ ), ден. ед. | Объем предложения ( $Q$ ), ед. |
|------------------------|--------------------------------|
| 2                      | 10                             |
| 3                      | 20                             |
| 4                      | 30                             |
| 6                      | 40                             |
| 8                      | 50                             |

Кривая предложения ( $S$ ) характеризует то количество товара, которое продавцы готовы предложить при каждом уровне цен.

Как и в случае спроса, существуют **неценовые факторы**, влияющие на объем предложения:

– *величина издержек производства* товара. Чем выше издержки (затраты), тем меньше объем предложения. В свою очередь, уровень издержек производства зависит от применяемой технологии и цен ресурсов, используемых в данном производстве;

– *налоги и субсидии*. Снижение налогов и выделение субсидий сокращают издержки производства и увеличивают предложение. Увеличение налогов сокращает предложение;

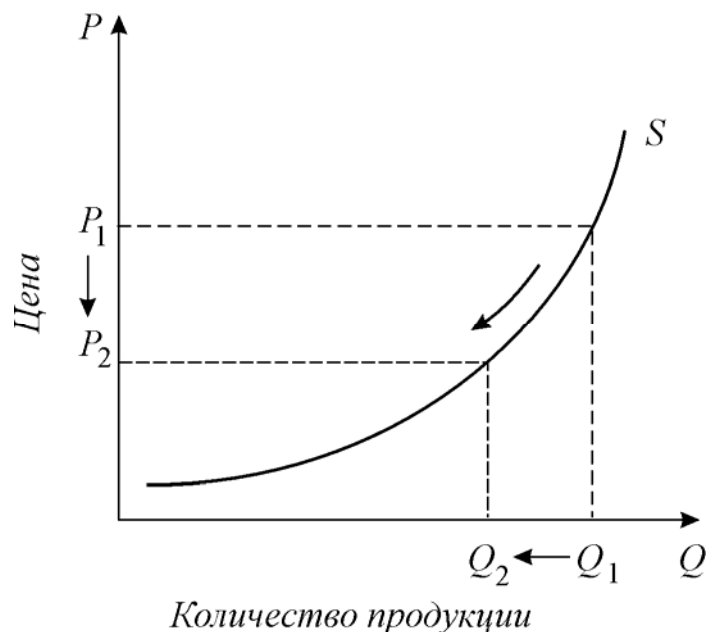


Рис. 8.3. Кривая предложения

– наличие взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров и динамика их цен. Появление товара-субститута или снижение его цены сократит предложение сопряженного товара;

– количество продавцов на рынке, условия продажи, степень развитости конкуренции и т.д. Увеличение числа фирм в отрасли приведет к увеличению рыночного предложения;

– ожидания производителей в отношении изменения цен. Ожидание роста цен в будущем ведет к сокращению предложения в настоящем.

Изменение предложения в результате изменения цены товара ведет к движению *вдоль* (по) кривой предложения (рис. 8.3), изменение объема предложения под влиянием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой предложения (рис. 8.4).

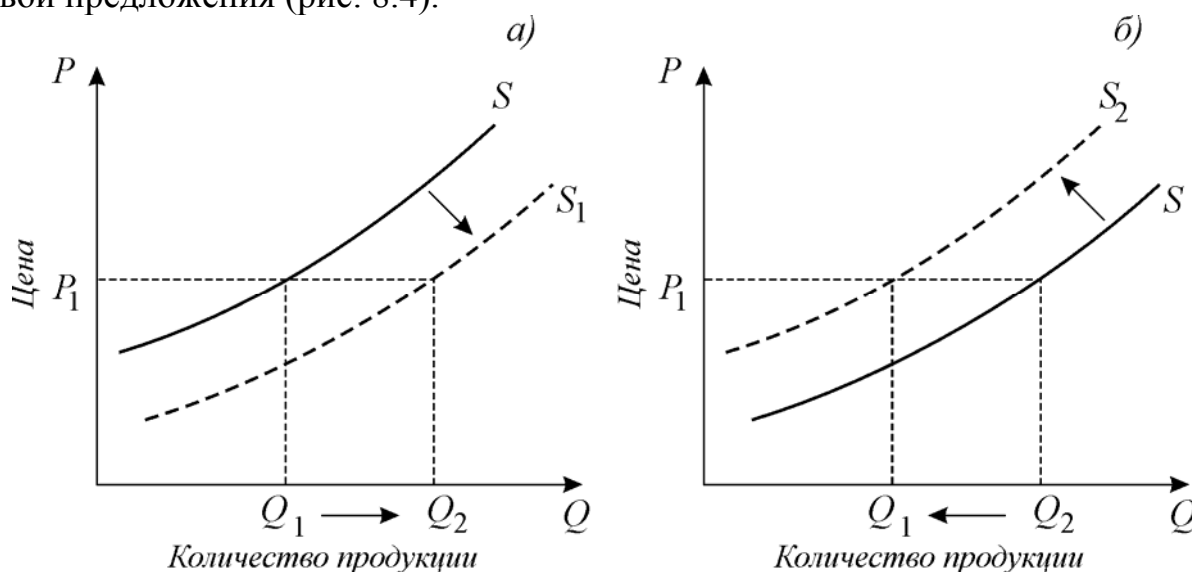


Рис. 8.4. Влияние изменения издержек производства на предложение:  
а) снижение издержек; б) увеличение издержек производства

При данной цене на товар предложение равно  $Q_1$ . Снижение, например, цен на ресурсы уменьшит издержки производства, и при тех же ценах на товар производители предложат его больше:  $Q_2 > Q_1$ . Кривая  $S$  сместится в положение  $S_1$ .

При удорожании ресурсов издержки производства возрастут и предложение при тех же ценах на товар уменьшится:  $Q_1 < Q_2$ . Кривая  $S$  сместится в положение  $S_2$ .

Степень изменения предложения под влиянием изменения цены характеризует **эластичность** предложения и измеряется коэффициентом эластичности предложения –  $E_S$ :

$$E_S = \frac{\Delta Q_S}{Q_S} : \frac{\Delta P}{P},$$

где  $\Delta Q_S/Q_S$  – изменение объема предлагаемой продукции;

$\Delta P/P$  – изменение цены.

Так как зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции всегда прямая, то коэффициент эластичности предложения всегда больше 0.

Для практических расчетов часто используют формулу:

$$E_S = \frac{Q_{S2} - Q_{S1}}{Q_{S1}} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}.$$

Предложение может быть: эластичное ( $E_S > 1$ ), неэластичное ( $E_S < 1$ ), характеризоваться единичной эластичностью ( $E_S = 1$ ), быть совершенно эластичным ( $E_S = \infty$ ) и совершенно неэластичным ( $E_S = 0$ ).

**Степень эластичности предложения** зависит от:

- способности производства к быстрой переналадке;
- возможности хранения продукции (предложение скоропортящихся продуктов менее эластично, чем продуктов длительного хранения);
- фактора времени, т.е. времени, имеющегося в распоряжении производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены. Очевидно, чем больше в распоряжении производителя времени, чтобы перераспределить ресурсы в пользу продукта, цена на который возросла, тем выше эластичность предложения, и наоборот.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какова зависимость между ценой товара и его предложением?
2. Что произойдет с кривой предложения, если изменится цена товара?
3. Какие факторы приводят к смещению кривой предложения?
4. Что характеризует и как измеряется эластичность предложения?
5. Какие виды эластичности предложения Вы знаете?
6. От чего зависит эластичность предложения?



## ***Основные понятия и термины***

Спрос, закон спроса, эффект дохода, эффект замещения, неценовые факторы спроса, движение вдоль кривой спроса, сдвиг кривой спроса, эластичность спроса, ценовая эластичность спроса, факторы, определяющие эластичность спроса, перекрестная эластичность спроса, эластичность спроса по доходу, предложение, закон предложения, неценовые факторы предложения, эластичность предложения, факторы, влияющие на эластичность предложения.

### ***Выводы***

1. Основным фактором, определяющим спрос потребителя, является цена. Между ценой и спросом существует *обратная* зависимость. Эта обратная зависимость складывается под влиянием эффекта дохода, эффекта замещения и действия закона убывающей предельной полезности. Изменение цены приводит к изменению величины спроса и отражается движением вдоль по кривой спроса.

2. Кроме цен, на рыночный спрос влияют: предпочтения покупателей, количество покупателей и их доход, цены других товаров, ожидания покупателей. Рост дохода покупателей увеличивает спрос на качественные товары и снижает спрос на некачественные, падение дохода вызывает обратную реакцию: спрос на некачественные товары растет, на качественные – падает. Если товары взаимозаменяемые, то изменение цены одного товара ведет к однонаправленному изменению спроса на другой товар. Если товары взаимодополняющие, то изменение цены одного товара вызывает противоположное изменение спроса на другой товар. Изменения одного или нескольких из этих факторов ведут к изменению спроса и смещению кривой спроса вправо – при увеличении спроса, влево – при его сокращении.

3. Степень изменения спроса под влиянием изменения факторов спроса называется эластичностью, которая измеряется коэффициентом эластичности. Различают: ценовую эластичность спроса, перекрестную эластичность и эластичность по доходу. Ценовая эластичность отражается на величине выручки от реализации. Спрос на товар может быть совершенно неэластичным, неэластичным, эластичным, совершенно эластичным или характеризоваться единичной эластичностью. Характер ценовой эластичности спроса зависит от: наличия заменителей, доли товара в бюджете покупателя, степени необходимости товара, времени, имеющегося в распоряжении покупателя, степени насыщенности рынка товарами. Перекрестная эластичность характеризует степень изменения спроса на один товар при изменении цены другого товара. Эластичность по доходу характеризует степень изменения спроса при изменении дохода покупателя.

4. Так же как и спрос, предложение зависит от цены. Между ценой и предложением существует *прямая* зависимость. Важнейший неценовой

фактор, влияющий на предложение – это издержки производства. Кроме издержек, величина предложения зависит от уровня налогов и величины дотаций, числа продавцов на рынке, их ожиданий в отношении изменения цен и др. Степень изменения предложения при изменении цены измеряется коэффициентом эластичности предложения. Эластичность предложения зависит, прежде всего, от времени, имеющегося в распоряжении производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены.

## ТЕМА 9. Рыночное равновесие

Рыночная цена – важнейший информационный сигнал, который координирует действия хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики и позволяет наиболее эффективно распределять ограниченные ресурсы общества.

Механизм формирования равновесной цены и саморегулирования рынка, соотношение рыночного равновесия и экономической эффективности – проблемы, которые будут рассмотрены в данной теме.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Формирование рыночной цены.

Вопрос 2. Нарушения рыночного равновесия.

Вопрос 3. Рыночное равновесие и эффективность производства.

### 9.1. Формирование рыночной цены

До сих пор спрос и предложение рассматривались отдельно, и в каждом случае определялся характер поведения покупателя и продавца при изменении цен. Кривые спроса и предложения показывают, какое количество товара покупатели *готовы* купить, а продавцы *готовы* продать при каждом возможном уровне цен. Для того, чтобы понять, как устанавливается фактическая рыночная цена, надо рассмотреть взаимодействие спроса и предложения (табл. 9.1).

Таблица 9.1

#### *Шкала спроса и предложения и рыночное равновесие*

| Цена<br>( <i>P</i> ) | Объем<br>спроса<br>( <i>Q<sub>D</sub></i> ) | Объем<br>предложения<br>( <i>Q<sub>S</sub></i> ) | Состояние<br>рынка                    | Давление<br>на цены |
|----------------------|---|--|---------------------------------------|---------------------|
| 8                    | 15  | 45   | $S > D$ (излишек)                     | Понижающее          |
| 6                    | 20  | 40   | $S > D$ (излишек)                     | Понижающее          |
| <b>4</b>             | <b>30</b>                                   | <b>30</b>  | <b><math>S = D</math> (равенство)</b> | <b>Отсутствует</b>  |
| 3                    | 40  | 20   | $D > S$ (дефицит)                     | Повышающее          |
| 2                    | 50  | 10   | $D > S$ (дефицит)                     | Повышающее          |

Как видно из приведенных данных, при цене 8 ден. ед. продавцы готовы предложить 45 ед. продукции, но покупатели по такой цене готовы купить лишь 15 ед. Возникает излишек в 30 ед. В этих условиях покупатель находится в более благоприятном положении. Это *рынок покупателей*. Чтобы продать свою продукцию, продавцы вынуждены снизить цену. Аналогичная ситуация возникает и при цене, равной 6 ден. ед.

Когда спрос превышает предложение, возникает дефицит и в более благоприятном положении находится продавец. Это *рынок продавцов*. При цене, равной 3 ден. ед., покупатели готовы купить 40 ед. продукции, но продавцы по такой цене продадут лишь 20 ед. Образуется дефицит. Превышение спроса над предложением ведет к росту цены. Аналогичная ситуация возникает и в случае, если цена равна 2 ден. ед.

Только при цене, равной 4 ден. ед., спрос в точности равен предложению, т.е. на рынке достигнуто равновесие. Это означает, что объем предлагаемых и объем покупаемых товаров совпадает, достигается наибольший объем оборота и ни один из участников рынка не заинтересован в том, чтобы менялась действующая цена.

Цена, при которой спрос равен предложению называется **равновесной** ( $P_e$ ), а соответствующий ей объем продаваемых и покупаемых товаров – **равновесным** ( $Q_e$ ). При равновесии:

$$Q_D = Q_S = P_e \times Q_e.$$

Построив на основании данных табл. 9.1 на одном графике кривые спроса и предложения, можно убедиться, что уравнивающая рыночная цена соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (рис. 9.1).

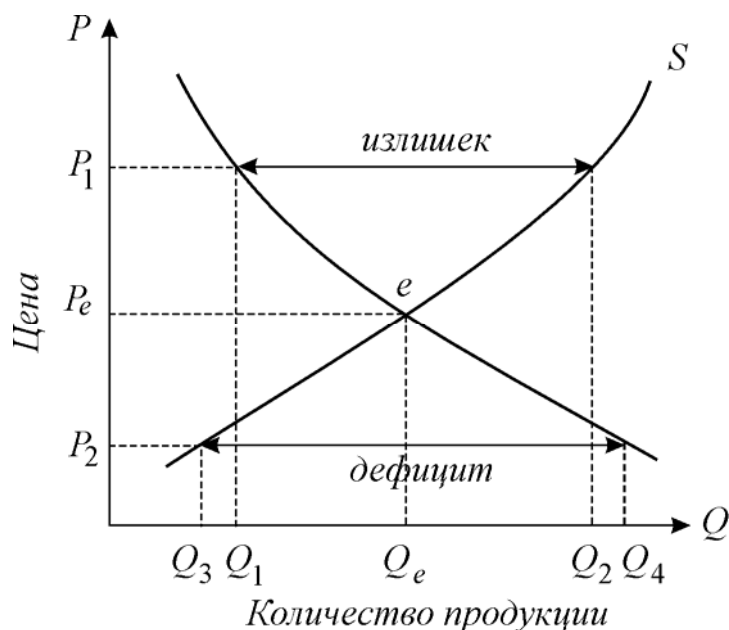


Рис. 9.1. Рыночное равновесие

При цене равновесия ( $P_e$ ) спрос равен предложению и равновесный объем равен  $Q_e$ .

Особенность рыночного механизма такова, что рынок автоматически поддерживает равновесие: взаимодействие спроса и предложения корректирует (изменяет) цену до такого уровня, при котором величина спроса и величина предложения совпадают. Если на рынке устанавливается цена выше равновесной ( $P_1$ ), то (предложение больше спроса) возникает излишек, равный  $Q_1Q_2$ . Продавцы не могут реализовать свою продукцию и вынуждены снижать цену, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

При цене ниже равновесной ( $P_2$ ) спрос больше предложения, возникает дефицит, равный  $Q_3Q_4$ , который порождает конкуренцию между покупателями, и они готовы платить более высокую цену, цена растет, в результате чего спрос сокращается, а предложение увеличивается, рынок движется к равновесию. Таким образом, рынок выступает как саморегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие.

Способность рынка, выведенного из состояния равновесия, вновь возвращаться к равновесию под влиянием внутренних сил называется **устойчивостью**, или стабильностью рынка.

Равновесие, устанавливающееся на рынке одного товара, – это *частичное рыночное равновесие*. Наряду с последним существует понятие *общего рыночного равновесия* – одновременное достижение равновесия на всех рынках (рынках благ и рынках ресурсов). Общее рыночное равновесие означает соответствие между объемом национального производства и покупательной способностью всех хозяйствующих субъектов, которая во многом зависит от характера распределения доходов. Достижение общего рыночного равновесия – проблема макроэкономическая.

Итак, мы рассмотрели механизм формирования цены, но что такое цена, какова ее внутренняя сущность? Вопрос о сущности, о природе цены является камнем преткновения для многих поколений экономистов-теоретиков.

Согласно воззрениям одних экономистов, цена – это денежное выражение стоимости. Стоимость же создается в процессе производства, она объективна и поддается эмпирическому измерению. Формой выражения стоимости и является цена.

Другие экономисты отрицают существование внутренней, присущей товару стоимости, полагая, что стоимость (ценность) – понятие субъективно-оценочное. Объективно же существует только цена товара – *пропорция, в которой один товар обменивается на другие товары или деньги*.

Современная теория цен представляет собой синтез нескольких теорий стоимости (цен), поэтому она называется **теорией неоклассического синтеза**. Согласно этой теории:

- рыночная цена есть цена равновесия спроса и предложения;

- спрос определяется предельной полезностью товара;
- предложение – издержками производства;
- издержки производства характеризуют стоимость ресурсов, используемых при производстве данного товара.

Таким образом, в цене в концентрированном виде отражается соотношение потребности общества в данном товаре и объеме ограниченных ресурсов, которые выделяются для удовлетворения этой потребности.

Сформировавшаяся под влиянием соотношения спроса и предложения рыночная цена выполняет ряд важнейших функций, позволяющих ей быть основным инструментом оптимального распределения ограниченных ресурсов общества в условиях рыночной экономики.

Основные функции цены:

- *уравновешивающая* – рыночная цена устанавливает соответствие между потребностями общества и ресурсами, используемыми для удовлетворения этих потребностей;
- *информационная* – через постоянно меняющиеся цены рынок информирует производителей о количестве, качестве, ассортименте, излишке или дефиците товаров и услуг, предлагаемых рынком, побуждая их к соответствующим действиям.
- *регулирующая* – цена оказывает регулирующее воздействие на производство. Увеличение спроса ведет к росту цены и соответствующему увеличению производства, падение спроса – к сокращению производства. Таким образом, в экономике устанавливаются необходимые пропорции производства.
- *стимулирующая* – цена предписывает экономическим субъектам определенную линию поведения. При заданной цене конкуренция заставляет предпринимателей, стремящихся к максимизации прибыли, снижать издержки производства, повышать качество продукции, внедрять достижения НТП. Неэффективные, неустойчивые предприятия оказываются нежизнеспособными и бескомпромиссно удаляются с рынка.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. При каких условиях рынок находится в равновесии?
2. Дайте определение равновесной цены и равновесного объема.
3. Как соотносится фактическая цена и цена рыночного равновесия, если на рынке возникают: а) излишек, б) дефицит?
4. Объясните механизм ликвидации излишков и недостатков (дефицитов) на рынке.
5. Что такое частичное и общее рыночное равновесие?
6. Что такое цена, какова ее внутренняя сущность?
7. Какие функции выполняет рыночная цена?

### **9.2. Нарушения рыночного равновесия**

В случаях изменения спроса и предложения под влиянием неценовых факторов рыночное равновесие будет достигаться при других значениях равновесной цены и равновесного объема.

**Изменение спроса** при постоянстве предложения оказывает *однонаправленное* воздействие на уровень равновесной цены и равновесный объем товаров: если спрос увеличивается, то возрастает цена и увеличивается равновесный объем; если спрос падает, то цена равновесия снижается и сокращается равновесный объем (рис. 9.2).

При увеличении спроса (рис. 9.2, а) и цена, и равновесный объем возрастают ( $P_2 > P_1$  и  $Q_2 > Q_1$ ); при снижении спроса (рис. 9.2, б) и цена, и равновесный объем сокращаются ( $P_2 < P_1$  и  $Q_2 < Q_1$ ).

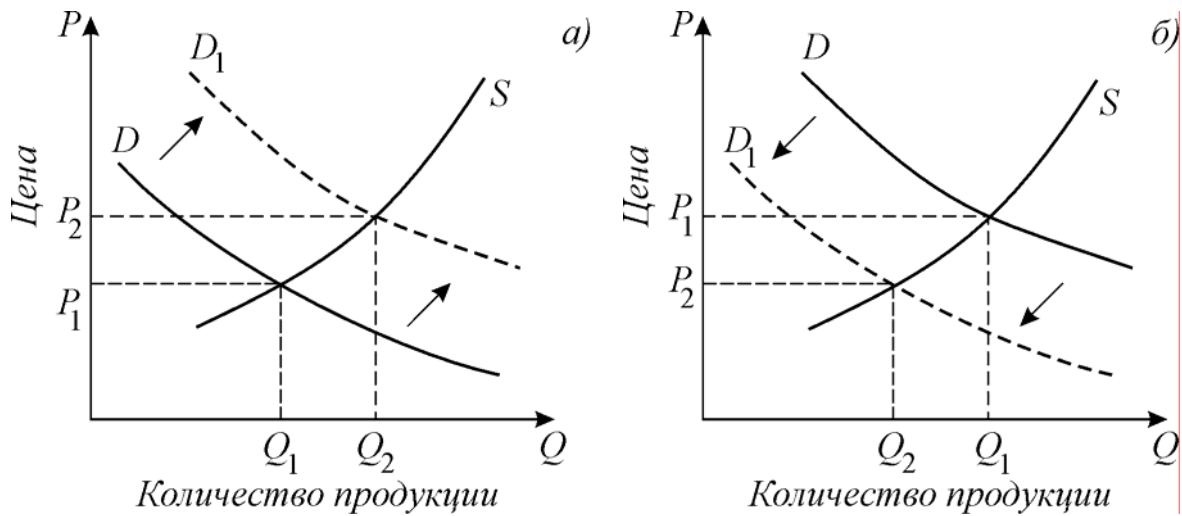


Рис. 9.2. Изменение спроса и его воздействие на цену и равновесный объем

**Изменение предложения** при постоянстве спроса приведет к *разнонаправленному* воздействию на равновесную цену и равновесное количество продукции: если предложение увеличится, то цена равновесия снизится, а равновесный объем возрастет; если предложение сократится, то равновесная цена возрастет, а равновесный объем сократится (рис. 9.3).

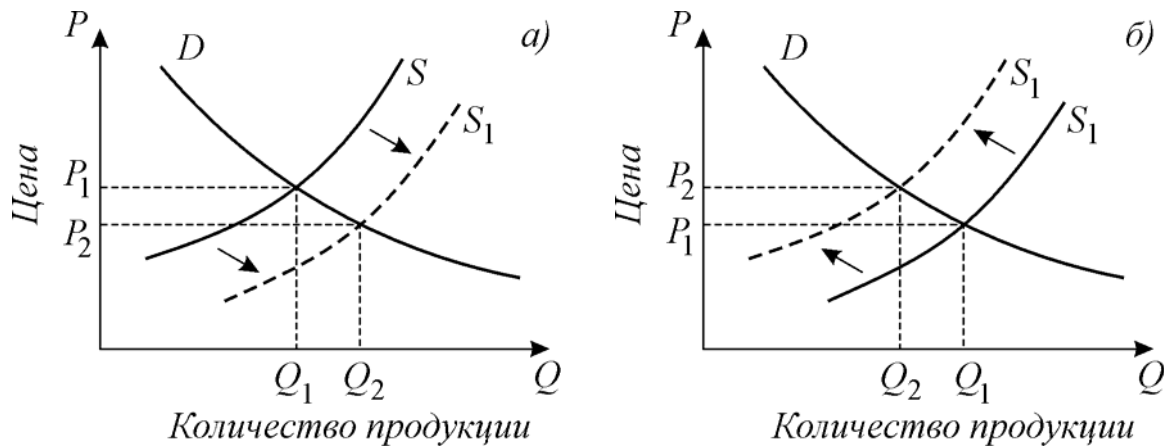


Рис. 9.3. Изменения предложения и его воздействие на равновесную цену и равновесный объем

Увеличение предложения (рис. 9.3, а) снижает цену равновесия и увеличивает равновесный объем ( $P_2 < P_1$ , но  $Q_2 > Q_1$ ); уменьшение предложения (рис. 9.3, б) увеличивает цену и снижает равновесный объем ( $P_2 > P_1$ , но  $Q_2 < Q_1$ ).

При **одновременном** изменении спроса и предложения значения равновесного объема и равновесной цены зависят от:

- направления изменения спроса и предложения (увеличиваются они или сокращаются);
- соотношения в изменении спроса и предложения.

Так, например, если предложение увеличится больше, чем сократится спрос, то равновесный объем увеличится, в то время как цена снизится; если предложение увеличится меньше, чем сократится спрос, то уменьшатся и равновесный объем, и равновесная цена и т.д.

В зависимости от временных возможностей производителей и степени эластичности предложения в экономике различают три типа равновесия.

**Мгновенное равновесие** – возникает тогда, когда возрастает спрос, а у производителей нет времени, чтобы изменить предложение, т.е. оно совершенно неэластично. Например, резко возрос спрос на клубнику, но у производителей нет возможности в этом сезоне резко увеличить ее предложение. Равновесие устанавливается при цене выше первоначальной.

**Краткосрочное равновесие** – при увеличении спроса предложение возрастает за счет большей загрузки имеющихся мощностей. Увеличение спроса заставит производителей, например, ввести третью смену и за счет этого увеличить предложение, которое станет более эластичным. Соответственно цена краткосрочного равновесия окажется ниже цены мгновенного равновесия, но выше первоначальной цены.

**Долгосрочное равновесие** достигается за счет расширения производственных мощностей и увеличения количества предприятий данной отрасли и соответствующего перераспределения ресурсов. Предложение становится более эластичным. Цена долгосрочного равновесия ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия, она носит достаточно устойчивый характер и называется "*нормальной*" рыночной ценой.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Как изменятся равновесная цена и равновесный объем, если спрос увеличится / уменьшится, а предложение постоянно?
2. Как изменятся равновесная цена и равновесный объем, если предложение увеличится / уменьшится, а спрос постоянен?
3. Как изменятся равновесная цена и равновесный объем, если предложение увеличится в большей степени, чем сократится спрос?
4. Как изменятся равновесная цена и равновесный объем, если спрос увеличится в большей степени, чем сократится предложение?

5. Объясните, что такое мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие? При каких условиях оно возникает?
6. Как соотносятся цена мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия?

### 9.3. Рыночное равновесие и эффективность производства

Равновесное состояние рынка позволяет сочетать экономические интересы производителей и потребителей, обеспечивает формирование выигрыша (излишка) и потребителя, и производителя (рис. 9.4 и 9.5).

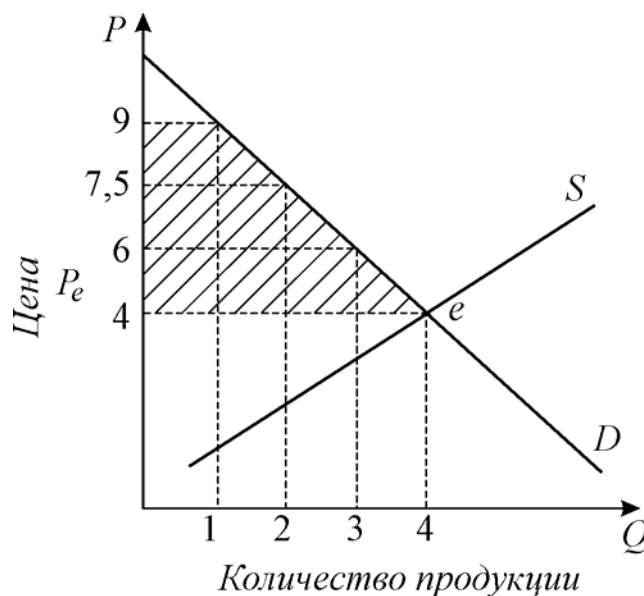


Рис. 9.4. Излишек потребителя

Если рынок находится в равновесии, то потребитель имеет возможность купить больше товара по более низкой цене, т.е. рыночное равновесие приводит к возникновению **излишка (выигрыша, ренты) потребителя**, представляющего собой разность между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу товара, и той реальной величиной, которую он заплатил фактически (равновесной ценой). На рис. 9.4 это заштрихованная область.

Как следует из рис. 9.4, покупатель в соответствии с законом убывающей предельной полезности первую единицу блага готов купить за 9 ден. ед., вторую — за 7,5, третью — за 6 ден. ед. Однако поскольку на рынке установилась цена на уровне 4 ден. ед., то он имеет возможность приобрести больше (4 ед.) блага по более низкой цене — 4 ден. ед. Чем ниже цена, тем больше выигрыш покупателя. При покупке 2-х ед. товара выигрыш покупателя равен 8,5 ден. ед.  $[(9 + 7,5) - (4 \times 2)]$ . При покупке 3-х ед. товара выигрыш равен 10,5 ден. ед.  $[(9 + 7,5 + 6) - (4 \times 3)]$  и т.д.

При рыночном равновесии и производитель получает выигрыш.



**Выигрыш производителя** (продавца) равен разнице между ценой равновесия и той минимальной ценой, при которой производителю стоило бы продавать товар, не неся убытков (рис. 9.5). Продавец готов продать: 1-ую ед. товара за 1 ден. ед., но продает ее за 4 ден. ед. – выигрыш 3 ден. ед.; 2-ую ед. товара продавец готов продать за 4 ден. ед., а продает за 8 ден. ед. – выигрыш 4 ден. ед. и т.д. Суммарный выигрыш продавца на рис. 9.5 заштрихован.

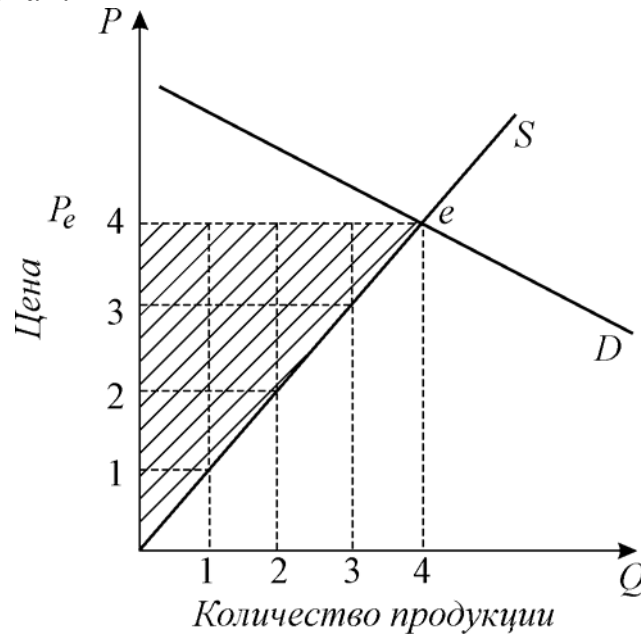


Рис. 9.5. Излишек производителя

Таким образом, в условиях рыночного равновесия в выигрыше оказываются и покупатель, и продавец, т.е. рыночное равновесие ведет к выигрышу общества в целом, который равен сумме выигрышей покупателя и продавца.

Основное преимущество и ценность рыночного механизма, обеспечивающего автоматическое поддержание рыночного равновесия, состоит в том, что последнее обеспечивает эффективное распределение ограниченных ресурсов общества в соответствии с потребностями членов общества.

Любое отклонение от рыночного равновесия ухудшает положение либо покупателя, либо производителя, а это означает, что соблюдается принцип эффективности или оптимальности по Парето, согласно которому, напомним, ресурсы распределены оптимально или эффективно, когда никто не может улучшить свое положение, чтобы в результате для кого-то оно не ухудшалось. Если же существует возможность для отдельных участников рынка улучшить свое положение, не нанося ущерб другим, то такое распределение экономических благ неэффективно. Таким образом, всякое конкурентное равновесие является Парето-эффективным.

Однако все это относится к совершенно конкурентному рынку, который является скорее научной абстракцией, чем реальностью: для хозяйственной практики характерна несовершенная конкуренция.

В этих условиях рынок автоматически не может обеспечить эффективное распределение ресурсов, и объективностью становится государственное вмешательство.

Распределение ресурсов в условиях рыночного равновесия, являясь Парето-эффективным, предполагает максимизацию общественной полезности, но это не означает, что эта общественная полезность равномерно распределяется между членами общества. Говорят, что эффективность по Парето является "социально нейтральным критерием". *Распределение* же общественной полезности, достигаемой в условиях рыночного равновесия, зависит от распределения доходов. Соотношение между эффективностью экономической системы и справедливостью распределения является предметом экономики благосостояния и будет рассмотрено во втором разделе учебного пособия.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Объясните, что собой представляет излишек потребителя? Что такое излишек производителя?
2. Что происходит с излишком производителя и потребителя, если на рынке устанавливается цена выше / ниже равновесной?
3. Почему всякое конкурентное рыночное равновесие эффективно по Парето?
4. Что нарушает эффективность распределения ресурсов в условиях рынка?
5. Обеспечивает ли достижение рыночного равновесия социальную справедливость в обществе?

### ***Основные понятия и термины***

Рыночное равновесие, цена рыночного равновесия, равновесный объем, устойчивость рынка, цена, теория неоклассического синтеза, функции цены, нарушения рыночного равновесия, мгновенное, краткосрочное, долгосрочное равновесие, "нормальная" рыночная цена, рента (излишек) потребителя, выигрыш производителя, эффективность рынка по Парето.

### ***Выводы***

1. Рыночное равновесие означает равенство спроса и предложения. Цена, при которой достигается соответствие предложения спросу, называется ценой рыночного равновесия. Всякое несоответствие, возникающее между спросом и предложением, в условиях свободного рынка ликвидируется автоматически через изменение уровня цен. В основе современной трактовки сущности цены лежит теория неоклассического синтеза. В ры-

ночной экономике цены выполняют уравнивающую, информационную, регуливающую и стимулирующую функции.

2. Нарушение равновесия со стороны спроса и предложения под влиянием неценовых факторов ведет к изменению уровня равновесной цены и равновесного объема. В зависимости от временных возможностей производителей и степени эластичности предложения различают мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие. Цена, достигаемая при долгосрочном равновесии, носит достаточно устойчивый характер и называется "нормальной" рыночной ценой.

3. В условиях рыночного равновесия образуются излишек потребителя и излишек производителя. Первый равен разности между максимальной ценой, которую потребитель *готов* заплатить за единицу товара, и равновесной рыночной ценой товара. Излишек производителя – это разность между равновесной ценой и той минимальной ценой, по которой продавец готов продать товар, не неся убытков. Любое отклонение от рыночного равновесия ухудшает положение либо продавца, либо покупателя, а это означает, что рыночное равновесие обеспечивает эффективность по Парето. Однако достижение максимума общественной полезности в условиях рыночного равновесия отнюдь не означает, что эта общественная полезность равномерно распределяется между всеми членами общества.

## **ТЕМА 10. Конкуренция и монополия**

Одним из существенных признаков рынка является конкуренция – форма взаимного соперничества субъектов рыночного хозяйства и механизм регулирования общественного производства. Конкуренция между покупателями, между покупателями и продавцами, в результате которой формируется рыночная цена, конкуренция между продавцами – неотъемлемая черта рынка. Данная тема посвящена характеристике конкуренции между продавцами (производителями). На практике конкуренция между продавцами, предполагающая равные условия хозяйствования для всех, часто соседствует со своим антиподом – монополией, означающей господство на рынке отдельного продавца.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Конкуренция: сущность, функции и методы.

Вопрос 2. Сущность, происхождение и типы монополий.

Вопрос 3. Рынок несовершенной конкуренции.

### **10.1. Конкуренция: сущность, функции и методы**

Самостоятельность, независимость, экономическая свобода субъектов рынка, предполагающая, в частности, свободу производителя в выборе вида, объема, цены выпускаемой продукции – основа конкуренции. Если каждый вправе свободно производить и продавать свой продукт, то на рынке

оказывается множество производителей (продавцов) и между ними объективно возникает состязание, соревнование – конкуренция.

**Конкуренция** (от латинского слова "*конкурере*" – столкновение) – это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли. По существу, конкуренция – это борьба за достижение лучших условий доступа к ограниченным ресурсам общества.

Именно в ходе конкурентной борьбы в рыночной экономике решаются вопросы: "Что? Как? Для кого?" следует производить. Конкуренция – способ эффективного *распределения* ограниченных *ресурсов* общества. Если предложение больше спроса, то неизбежно возникает борьба между продавцами, они вынуждены снижать цену, что, как правило, ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство. Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, каждый из них стремится предложить более высокую цену за дефицитный товар – цена повышается, увеличивается предложение, т.е. больше ресурсов привлекается в производство данного товара.

Чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен производить именно то, что предпочитает потребитель. Это значит, что факторы производства (ресурсы) направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

Конкуренция выполняет *стимулирующую* функцию. Стремление максимизировать прибыль в условиях конкуренции заставляет предпринимателей улучшать качество продукции или/и снижать издержки производства. В конкурентной борьбе каждый продавец, предлагая лучшие или более дешевые товары, думает прежде всего о собственной выгоде, но тем самым приносит пользу своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом.

Конкуренция *распределяет доход* в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов обеспечивает получение прибыли. Если предприниматель использует ресурсы неэффективно, то он несет убытки и вытесняется с рынка.

Существуют разные *типы конкурентного поведения*:

- *креативное (созидательное)*, направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- *приспособленческое*, учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- *обеспечивающее (гарантирующее)*, направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения активности участия в конкурентной борьбе на конкретном рынке различают: "лидеров" (фирмы, на долю которых приходит-

ся до 40% рынка); "претендентов на лидерство" (до 30% рынка); "ведомых" (до 20% рынка); "новичков" (до 10% рынка).

Очевидно, что "ведомые" менее активны в конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между "лидерами" и "претендентами на лидерство", а наиболее энергичными, атакующими конкурентами выступают "новички".

Конкуренция может быть *внутриотраслевой* (между производителями аналогичных товаров) и *межотраслевой* (между производителями различных отраслей).

Существуют разные **методы конкурентной борьбы**:

– *ценовая конкуренция*, когда производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену на свою продукцию. При этом снижение цены может происходить как на основе уменьшения издержек производства, так и без изменения издержек производства путем установления монополюсительно низкой цены на продукцию;

– *неценовая конкуренция*: повышение технического уровня, качества продукции; выпуск новой продукции; создание товаров-заменителей; послепродажное обслуживание, реклама.

Все это – методы честной, *добросовестной* конкурентной борьбы, они носят "законный" характер. Добросовестная конкуренция ведет к выигрышу потребителя (он получает больше разнообразной продукции, более высокого качества, по более низким ценам).

Наряду с добросовестной, честной конкуренцией существует "*недобросовестная, нечестная*" конкуренция, под которой понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества и эффективности производства, а с использованием таких методов, как:

- продажа по цене ниже себестоимости;
- установление дискриминационных цен или коммерческих условий;
- ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
- недобросовестное копирование товаров конкурентов;
- нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
- промышленный шпионаж и др.

От недобросовестной конкуренции выигрывают производители (продавцы), но не покупатели. Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством (гражданскими и уголовными кодексами) большинства стран с рыночной экономикой.

Итак, конкуренция – это необходимый инструмент рыночного механизма, достижения рыночного равновесия. Однако степень развитости конкуренции на разных рынках может быть различной.

Именно степень конкурентности рынка, ее формы и методы определяют **структуру рынка** – такие его основные черты, как: количество и

размер фирм, функционирующих на рынке, характер производимых ими товаров, степень контроля над ценами со стороны отдельных участников рынка, легкость вхождения на рынок и выхода с рынка, доступность рыночной информации.

В зависимости от сочетания этих характеристик различают:

- рынок совершенной конкуренции;
- рынок несовершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, "чистому", немодифицированному рынку.

Рынку **совершенной конкуренции**, или классическому конкурентному рынку, свойственны следующие черты (признаки):

- значительное число продавцов и покупателей на конкретном рынке;
- объемы производства и предложения отдельного производителя составляют столь незначительную долю в общем объеме рыночного предложения, что отдельная фирма повлиять на цену не может;
- всеми продавцами предлагается однородная, стандартная продукция;
- все участники рынка обладают одинаковой информацией о положении дел на рынке;
- свобода входа и выхода: любая фирма может начать производство данного товара или беспрепятственно покинуть рынок.

При соблюдении этих условий все участники рынка оказываются в действительно равноправном положении. Такой рынок позволяет перераспределять ограниченные ресурсы общества в пользу наиболее эффективно работающих предприятий, так как в условиях совершенной конкуренции производитель может увеличить свою прибыль, лишь снизив издержки производства.

Рынок, характеризующийся такими чертами, называют "идеальным", или "свободным". В реальной жизни каждый из этих признаков рынка может нарушаться (и нарушается): государство может влиять на цены, между продавцами заключаются соглашения в целях давления на покупателей, наличие коммерческой тайны препятствует получению полной информации и т.д.

Совершенная конкуренция была характерна для экономики развитых стран XIX в. В XXI в. совершенная конкуренция – явление редкое. С некоторыми оговорками к такому типу рынка сегодня можно отнести рынки сельскохозяйственных продуктов, некоторых видов услуг, товарные биржи, валютные, фондовые рынки.

На большей же части рынков конкуренция ограничена или вообще отсутствует.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что такое конкуренция? Какие функции она выполняет в рыночной экономике?
2. Какие существуют типы конкурентного поведения? Как группируются фирмы с точки зрения их активности в конкурентной борьбе?
3. Какие существуют методы конкурентной борьбы?
4. Что такое "добросовестная" и "недобросовестная конкуренция"?
5. Назовите основные черты рынка совершенной конкуренции.

## **10.2. Сущность, происхождение и типы монополий**

Полной противоположностью конкуренции, ее антиподом является монополия (от итал. *"моно"* – один, *"полео"* – продаю).

Понятие "монополия" имеет двоякий смысл:

- во-первых, под монополией понимается предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли ("Кока-кола", "Ксерокс", "Форд" и др.);
- во-вторых, под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей контролировать последний.

Монопольное положение на рынке может занимать не только крупное, но и небольшое предприятие, если только оно поставляет на рынок основную массу продукции данного вида; с другой стороны, крупное предприятие может и не быть монополистом на рынке, если его доля в общем объеме предложения невелика.

Монополия является следствием самой конкуренции, которая объективно ведет к вытеснению из производства мелких или малоэффективных предприятий и концентрации производства на крупных. Сокращение числа продавцов позволяет им занять монопольное положение на рынке.

Объективный процесс монополизации рынков был интенсифицирован в последней трети XIX в. Бурное развитие производства, связанное с быстрым ростом тяжелой промышленности, железнодорожным строительством, переходом к использованию электроэнергии, вело к образованию крупных предприятий и изменению характера конкуренции. Захватывая большую часть рынка, крупные производители получали возможность диктовать цены, препятствовать вхождению в отрасль других предприятий.

Различают несколько типов монополий.

*Искусственная монополия.* Являясь "благодетелем" для общества в целом, конкуренция – "зло" для предпринимателей, поэтому они всячески стараются избежать конкуренции. Осуществляя слияния фирм, заключая явные и тайные соглашения об объемах производства, рынках сбыта, уровне цен, предприниматели монополизуют рынки.

Искусственная монополия – основной объект борьбы со стороны государства.

*Государственная (легальная) монополия* – исключительные права государства на производство денег, наркотических средств, ядерного вооружения, водки (водочная монополия) и т.п.

*Временная монополия*, порождаемая научно-техническим прогрессом. Возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо научно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения;

*Случайная монополия* – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит сознательно закрепляется.

Наконец, *естественная монополия* – состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее при отсутствии конкуренции. В силу технологических особенностей некоторых производств издержки производства на одном крупном предприятии ниже, нежели на множестве мелких (водо-, газо- и электроснабжение, телефонная связь и т.п.). Такие производства, как правило, защищаются от конкуренции государством.

Российское законодательство выделяет следующие отрасли, где допустимы естественные монополии:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов и аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Государство регулирует естественные монополии, определяя цены на их продукцию, потребителей этой продукции и т.п.

Отдельно следует остановиться на особенностях монополизма, сложившегося в плановой экономике. Этот тип монополизма базировался на монополии государственной собственности, носил тотальный характер, характеризовался чрезвычайно высоким уровнем концентрации производства. Многие производственные объединения, включающие в себя десятки предприятий и являющиеся чистыми монополистами в отрасли, создавались не из соображений экономической эффективности, а исходя из соображений удобства управления.

Гигантские заводы-монополисты не были заинтересованы в техническом прогрессе, и потребители были вынуждены покупать у таких предприятий продукцию любого качества и по ценам, утверждаемым государством. Поскольку у покупателей не было выбора, то у производителей никогда не было проблем с реализацией продукции любого уровня. Именно сверхмонополизация российской экономики стала одной из причин паде-



ния ее эффективности и превратилась в главный барьер на пути экономических реформ.

Фирмы, реализующие большую часть продукции данного вида, обладают *монопольной властью* – возможностью воздействовать на цены, изменяя в целях создания дефицита, объем предложения. Устанавливая монопольно высокие цены (выше цены равновесия) на свою продукцию или/и, приобретая ресурсы по монопольно низким ценам (ниже цены равновесия) монополии обеспечивают себе получение в течение длительного времени монопольно высокой прибыли.

Формой реализации монопольной власти является также *ценовая дискриминация* – продажа одного и того же товара, в один и тот же промежуток времени разным покупателям по разным ценам. При этом различия в ценах не являются следствием различий в издержках производства, а служат средством расширения производства и увеличения прибыли.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что такое монополия? Как возникает монополия?
2. Охарактеризуйте основные типы монополий.
3. Что такое естественная монополия?
4. В чем были особенности монополизма в условиях плановой экономики?
5. Что такое монопольная власть?

### **10.3. Рынок несовершенной конкуренции**

Не только монополизация, но и любые нарушения условий совершенной конкуренции, ведут к ее подрыву. Рынок, на котором отсутствует хотя бы один признак совершенной конкуренции, называется *рынком несовершенной конкуренции*. На таком рынке подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм, которые, занимая господствующее положение на рынке, могут влиять на условия реализации продукции и, прежде всего, на цены.

Существует три основные структуры (модели) рынка несовершенной конкуренции:

- чистая монополия;
- олигополия;
- монополистическая конкуренция.

**Чистая монополия** – это рынок, на котором функционирует один продавец. В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятие фирма и отрасль совпадают. Вхождение в отрасль для других фирм блокировано. Препятствием для вхождения в отрасль могут быть:

- низкие издержки производства крупной фирмы, монополизировавшей рынок (эффект масштаба);
- наличие государственных патентов и лицензий;
- исключительные права на важнейшие источники сырья;
- предоставление правительством одной фирме статуса единственного продавца (транспортные услуги, связь, газоснабжение).

Условием существования чистой монополии является уникальность предлагаемой продукции, отсутствие близких заменителей. Чистая монополия в масштабах национального хозяйства – явление редкое, однако она достаточно широко представлена на местных рынках. Практически в любом городе один продавец продает электроэнергию, обеспечивает водоснабжение, оказывает телеграфные услуги, обеспечивает транспортные перевозки и т.д. В связи с тем, что чистая монополия не просто ограничивает, а фактически ликвидирует конкуренцию, государство в отношении чистых монополий проводит антимонопольную политику.

**Олигополия** (от греческого *олиго* – немногие и *полео* – продаю) – это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм. (Так, например, в США имеется 9 фирм-продавцов жевательной резинки, на долю которых приходится 95% годовых продаж.) Четкого количественного критерия олигополии в виде числа фирм нет, но обычно оно колеблется от трех до десяти. Олигополия, состоящая из 3–4 фирм, называется "жесткой"; состоящая из 4–9 фирм, на долю которых приходится 70–80% рынка, называется "аморфной". Олигополия может существовать на рынке стандартизированной продукции (нефть, цемент) или на рынке дифференцированной продукции (автомобили, бытовая техника).

Различают олигополию сбалансированную (несколько фирм одинакового размера) и асимметричную (один продавец-лидер и ряд небольших продавцов).

Фирмы, функционирующие на олигополистическом рынке, получают высокие прибыли потому что, как и в случае чистой монополии, вхождение в отрасль для фирм-аутсайдеров затруднено. Характерной особенностью олигополистического рынка является взаимозависимость фирм – любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и вынужден учитывать эту зависимость. Результаты функционирования фирмы-олигополиста зависят не только от ее собственной политики, но и от решений ее конкурентов. Если одна фирма ("Кока-кола") снизит цену на свою продукцию, то другая фирма, функционирующая в этой отрасли ("Пепси-кола"), будет вынуждена также снизить цену своей продукции. Ценовая конкуренция среди олигополистов носит разорительный характер, поэтому фирмы стремятся к соглашению о ценах, смещая конкуренцию в направлении качества, рекламы, индивидуализации продукции.

**Монополистическая конкуренция.** На рынке такого типа имеется множество продавцов, продающих однотипную, но дифференцированную продукцию (например, джинсы, зубная паста), в отношении которой продавец ведет себя как монополист. Продавцы самостоятельно определяют цену на свои товары, объемы продаж. Но поскольку продавцов аналогичной продукции много и объем продаж отдельной фирмой относительно невелик, постольку контроль фирмы над ценами ограничен. Основные методы конкуренции – товарные знаки, реклама, выделяющие различия товаров. Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен.

Внешне монополистическая конкуренция схожа с совершенной конкуренцией, но наличие хотя и ограниченной, но монопольной власти ведет к тому, что производство осуществляется с издержками более высокими, чем в условиях совершенной конкуренции. Однако широкий выбор марок, видов, стилей, качества продукции позволяет лучше удовлетворять разнообразные потребности покупателей, компенсируя тем самым потери общества от более высоких издержек производства.

Основные характеристики рынков несовершенной конкуренции приведены в табл. 10.1.

Таблица 10.1

**Основные черты рынков несовершенной конкуренции**

| <b>Характерная черта</b>     | <b>Чистая монополия</b>   | <b>Олигополия</b>                                      | <b>Монополистическая конкуренция</b>                |
|------------------------------|---|--|---|
| Число фирм                   | Одна  | Несколько  | Много   |
| Тип продукта                 | Уникальный, близких заменителей нет                             | Стандартизированный                                    | Дифференцированный                                  |
| Контроль над ценами          | Полный  | Ограниченный   | Небольшой   |
| Условия вступления в отрасль | Блокировано   | Трудно   | Сравнительно легко                                  |
| Типичные отрасли             | Коммунальное хозяйство (водо-, газо-, электро-снабжение и т.п.) | Металлургия, автомобиле- и станкостроение, нефтедобыча | Розничная торговля, швейная, обувная промышленность |

Помимо этих трех основных типов (моделей) существуют и другие модели рынка несовершенной конкуренции.

– *дуополия* – рыночная ситуация, при которой на рынке функционирует лишь два производителя;

– *монопсония* – рынок, на котором множеству продавцов противостоит один покупатель;

- *дуопсония* – рыночная структура, при которой на рынке имеется лишь два покупателя, но много продавцов;
- *олигопсония* – рынок, на котором имеется несколько покупателей, которым противостоит множество продавцов.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Чем несовершенная конкуренция отличается от совершенной?
2. Какие модели рынков несовершенной конкуренции Вы знаете?
3. Охарактеризуйте чисто монополистический рынок. Какие могут быть барьеры для вступления в отрасль?
4. Что такое олигополия и каковы ее отличительные черты?
5. В чем отличия ценовой политики олигополии от ценовой политики, проводимой в условиях чистой монополии?
6. Опишите рынок монополистической конкуренции. В чем отличия этого типа рынка от рынка совершенной конкуренции?

### ***Основные понятия и термины***

Конкуренция, типы конкурентного поведения, методы конкуренции, ценовая и неценовая конкуренция, добросовестная и недобросовестная конкуренция, рынок совершенной конкуренции, монополия, монопсония, искусственная, государственная, временная, случайная монополия, естественная монополия, монопольная власть, ценовая дискриминация, рынок несовершенной конкуренции, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

### ***Выводы***

1. Конкуренция – это форма взаимного соперничества субъектов рыночного хозяйства и механизм регулирования общественного производства. Конкуренция, состязательность между производителями позволяет наилучшим образом удовлетворять потребности людей и обеспечивать эффективное использование ограниченных ресурсов общества. Основные методы конкуренции – ценовая и неценовая. Различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. Первая ведет к выигрышу потребителя (общества), вторая приносит выгоды только продавцу.

2. Совершенная конкуренция означает, что на рынке нет диктата продавца, и отдельные продавцы на цену повлиять не могут, так как на долю каждого из них приходится незначительный объем общих продаж. На рынке продается однородная, стандартная продукция, все участники рынка обладают полной информацией о состоянии рынка, вход на рынок и выход с него свободны. В условиях совершенной конкуренции все продавцы на-

ходятся в равном положении, и чтобы увеличить свои доходы, они должны повышать качество своей продукции, снижать издержки производства.

3. Сама конкуренция порождает тенденцию к монополизации рынка – установлению диктата продавца. Основные типы монополий – искусственная, государственная, временная, случайная и естественная. Естественная монополия – это такое состояние рынка, при котором отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства более эффективно, чем ее наличие. Современный рынок – это рынок, сочетающий конкуренцию и монополию – рынок несовершенной конкуренции.

4. Основные типы несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция. Чистая монополия – это рынок, на котором действует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей, огражденный от непосредственной конкуренции высокими барьерами вхождения в отрасль и потому обладающий полным контролем над ценами. В условиях чистой монополии понятие фирма и отрасль совпадают. Олигополия – это рынок, на котором функционирует несколько продавцов, имеющих контроль над ценами. Особенность олигополистического рынка – это взаимозависимость продавцов. Монополистическая конкуренция предполагает множество продавцов однотипной, но дифференцированной продукции, которые могут сами устанавливать цены. Вход на такой рынок относительно свободный.

## **ТЕМА 11. Экономический вред монополий и антимонопольная деятельность государства**

Объективно возникающая на основе конкуренции монополизация рынков может вести к снижению эффективности производства, неоптимальному распределению ограниченных ресурсов общества.

Именно в силу такого негативного воздействия монополий на экономику страны в целом ограничение деятельности монополий, демополизация рынков является одной из функций государства.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Экономические последствия монополизации рынка.

Вопрос 2. Государство против монополий.

### ***11.1. Экономические последствия монополизации рынка***

При оценке роли монополий в экономике страны имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы "за" связаны с тем, что в качестве монополиста чаще всего выступает крупная фирма. Как таковая она имеет возможность:

– применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;

– выделять больше средств для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;

– противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Таким образом, существование монополистических объединений оказывает благотворное влияние на развитие экономики. В то же время монополии имеют возможность:

– увеличивать свои прибыли за счет повышения цен без снижения издержек производства;

– "эксплуатировать потребителей", завышая цены против их равновесного уровня;

– ослаблять или даже устранять конкуренцию вместе с ее благотворным влиянием на эффективность производства, качество продукции, уровень издержек производства.

Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек, "плоха не монополия сама по себе, а устранение или предотвращение конкуренции".

Совершенная конкуренция предполагает наиболее эффективное использование ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции обеспечивает менее эффективное использование ресурсов, в связи с чем общество несет определенные потери.

Потери от несовершенной конкуренции можно проиллюстрировать графически (рис. 11.1) и свести в таблицу (табл. 11.2).

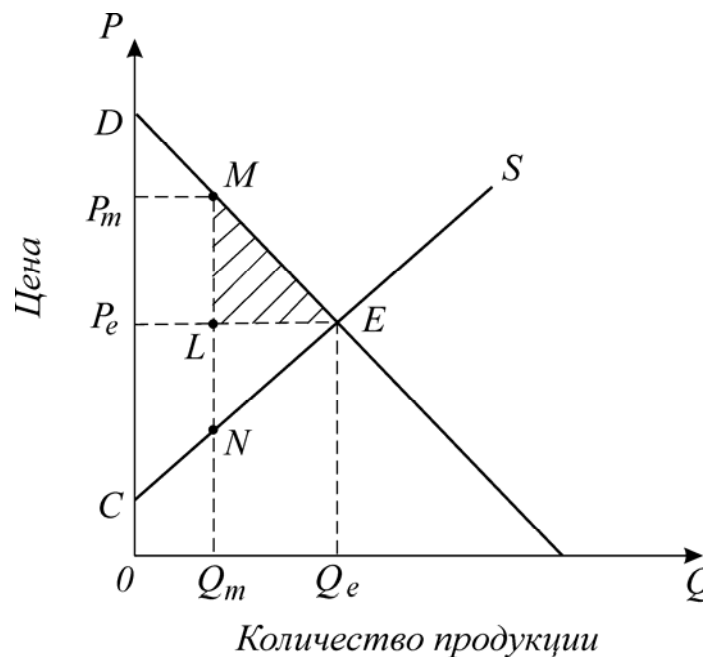


Рис. 11.1. Последствия монополизации рынка

Таблица 11.2

**Основные показатели деятельности фирмы  
в условиях совершенной и несовершенной конкуренции**

| Показатель                                | Совершенная конкуренция | Несовершенная конкуренция |
|---|-------------------------|---------------------------|
| 1. Выручка от реализации ( $P \times Q$ ) | $OP_eEQ_e$              | $OP_mMQ_m$                |
| 2. Издержки производства <sup>*)</sup>    | $OCEQ_e$                | $OCNQ_m$                  |
| 3. Прибыль (1–2)                          | $CP_eE$                 | $CP_mMN$                  |
| 4. Эффект (излишек) потребителя           | $P_eDE$                 | $P_mDM$                   |
| 5. Общий эффект (3+4)                     | $CDE$                   | $CDMN$                    |

<sup>\*)</sup> Кривая предложения отражает динамику издержек производства.

В условиях несовершенной конкуренции потребитель теряет часть своего потребительского эффекта ( $P_eEMP_m$ ) – он вынужден покупать меньше ( $Q_m$ ) и по более высокой цене ( $P_m$ ). Часть утерянного излишка потребителя присваивает монополия ( $P_eLMP_m$ ), другая же часть потребительского эффекта ( $MLE$ ) просто теряется (он не достается никому) и представляет собой чистый убыток общества.

**Чистый убыток общества** в результате монополизации рынка – это потери потребителя в результате сокращения объема производства ниже равновесного.

По подсчетам некоторых экономистов, убыток, возникающий в силу монополистического нерационального распределения ресурсов в США, достигает 2% валового национального продукта страны.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важнейших функций государства.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем состоят преимущества монополий?
2. К каким негативным последствиям приводит монополизация рынков?
3. Почему монополизация ведет к неэффективному распределению ресурсов?
4. Чему равны потери общества от монополизации рынков?

### **11.2. Государство против монополий**

Первый вопрос, который возникает при принятии мер, направленных на демонополизацию рынков, – это вопрос о самом факте монополизации. Законодательство некоторых стран исходит из того, что рынок монополизирован, если на долю одного продавца приходится 33% всего объема продаж на конкретном рынке, на долю трех – 50%, на долю пяти – 66,6% рыночного оборота. Считается, что рынок конкурентен, если на нем фигурирует не менее 10 продавцов.

Для определения степени монополизации рынка используется также индекс Харфиндела–Хиршмана (*ИХХ*):

$$ИХХ = \sum_{i=1}^n q_i^2 = q_1^2 + q_2^2 + q_3^2 + \dots,$$

где  $q_i$  – доля фирмы, выраженная в процентах;

$n$  – общее число фирм на рынке.

Например, если на рынке 10 фирм, на долю каждой из которых приходится 10% рыночного оборота, то  $ИХХ = 1000$  ( $10 \times 10^2$ ); слияние двух фирм в одну и увеличение ее доли до 20% сразу увеличивает  $ИХХ$  до 1200 ( $10^2 \times 8 + 20^2$ ).

Для каждого отраслевого рынка определяются нормативные значения  $ИХХ$ . Рынок считается неконцентрированным, если значение  $ИХХ$  не превышает 1000, отклонения от этого значения являются сигналом о необходимости демонополизации рынка.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

**Экономические меры** поддержки конкуренции и борьбы с монополией – это набор инструментов, при помощи которых ограничиваются возможности реализации монопольной власти продавцов.

Среди этих инструментов выделяют прямые и косвенные.



К *прямым* методам ограничения власти монополий относится установление "потолка цен" – верхнего и нижнего уровня цен на продукцию; предельного темпа роста цен; предельного уровня нормы прибыли.

К *косвенным* методам антимонопольной политики можно отнести все виды государственной деятельности, направленной на развитие конкуренции:

- поощрение создания товаров-заменителей;
- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов);
- предоставление государственных заказов предприятиям среднего и малого бизнеса;
- открытие внешнеторговых границ (свободная международная торговля усиливает конкуренцию на внутреннем рынке);
- привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- государственное финансирование НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ).

**Административные меры**, направленные на демонополизацию рынков и предотвращение "накопления" фирмами монопольной власти, опираются на соответствующее антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Обычно законодательные меры предполагают:

- запрещение тайных сговоров, направленных на поддержание монопольных цен, раздел рынков;
- запрещение поглощений, слияний фирм, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- принудительную демонополизацию (дробление фирм-монополий).

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее наиболее давнюю историю.

Первый антитрестовский закон (закон Шермана) был принят США в 1890 г. Он признавал незаконным и уголовно наказуемым монополизацию торговли, захват контроля над той или иной отраслью, сговор о ценах. С тех пор в США было принято множество законов, ограничивающих власть монополий, на основании которых ежегодно в судах рассматриваются десятки дел по обвинению тех или иных компаний в монополизации рынков.

Например, широкую известность получил процесс против компании AT&T (American Telegraph and Telephone), обвиненной в монополизации рынка телефонных услуг. В результате процесса компания была раздроблена на 10 самостоятельных фирм. Следствием создания конкуренции на рынке стало снижение в два раза (!) цен на соответствующие услуги.

Другим известным примером является процесс против компании IBM (1969 г.), которая обвинялась в захвате 75% рынка компьютеров и в установлении таких низких цен, что они препятствовали входу конкурентов на рынок. Этот процесс выиграла компания IBM, которая сумела доказать, что от низких цен выигрывают потребители.

Соответствующее законодательство существует и в других странах, однако следует отметить, что, например, западноевропейское антимонопольное законодательство более либерально, чем американское.

**Антимонопольное регулирование в России.** Демонополизация российской экономики является одним из важнейших условий перехода к рынку. Все мероприятия, осуществляемые в целях развития конкуренции (приватизация и создание равноправных субъектов рыночных отношений, свобода торговли, ценообразования, развитие рыночной инфраструктуры и т.п.), экономически способствуют демонополизации.

В конце 1991 г. в России впервые был принят "Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках". Для проведения государственной политики по ограничению монополистической деятельности было создано Антимонопольное министерство.

Согласно российскому законодательству, доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65 и более процентов. Однако доминирующим может быть признано, *по решению Антимонопольного министерства*, и положение предприятия, которое имеет до 35% объема продаж на соответствующем рынке. Закон дает характеристику антиконкурентному поведению, запрещает соглашения, в результате заключения которых доля хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара превышает 35%, разделение рынка по территориальному принципу, по объему продаж и закупок. В отношении предприятий, занимающих доминирующее положение, Законом предусматривается целый ряд санкций, в том числе принудительное разделение.

Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где эффективна и необходима конкуренция, сочетается с контролем и регулированием деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. В России регулирование деятельности естественных монополий осуществляется на основании принятого 19 июля 1995 г. Федерального закона "О естественных монополиях", определяющего правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направленного на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий.

В этих целях органы регулирования естественных монополий могут осуществлять:

- ценовое регулирование посредством установления цен (тарифов) или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, исходя из необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Как определяется степень монополизации рынка?
2. В каких случаях рынок считается монополизированным?
3. Какие меры экономического характера, осуществляемые государством, способствуют демополизации?
4. Какие меры административного характера может осуществлять государство в целях демополизации рынков?
5. Какие меры антимонопольного характера предусматривает российское законодательство?

### ***Основные понятия и термины***

Положительные стороны деятельности монополий, негативные стороны деятельности монополий, индекс Харфинделла-Хиршмана, доминирующее положение на рынке, общественный вред монополий, антимонопольное регулирование, косвенное регулирование деятельности монополий, прямое регулирование деятельности монополий, антимонопольное законодательство.

### ***Выводы***

1. Хотя монополии, представленные, как правило, крупными предприятиями обладают определенными преимуществами (более низкие средние издержки производства, возможность финансировать НИОКР, большая устойчивость в условиях неблагоприятной конъюнктуры и др.), негативные последствия монополизации превышают ее положительные стороны. Монополизация рынков ведет к сокращению потребительского излишка, возникающего в условиях конкурентного равновесия рынка. При этом выигрыш монополий меньше, чем те потери, которые несет покупатель. Таким образом, отсутствие конкуренции, монополизация рынков приводят к чистым потерям общества – потерям потребителей в результате сокращения объема производства ниже равновесного. Поэтому борьба с монополизацией, поддержка конкуренции – одна из важнейших функций государства.

2. Степень монополизации рынков определяется с помощью коэффициента рыночной концентрации (индекс Харфинделла-Хиршмана). В отношении искусственных монополий государство проводит антимонополь-

ную политику, используя разнообразные меры экономического и административного воздействия. Экономические методы антимонопольной деятельности государства подразделяются на прямые (установление "потолка" цен, предельного темпа роста цен, предельного уровня рентабельности) и косвенные (поощрение создания товаров-заменителей, поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса, привлечение иностранных инвестиций, финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров и др.). Административные меры опираются на соответствующее законодательство, предусматривающее запрещение тайных сговоров, слияний фирм, которые ведут к установлению контроля над предложением, принудительную демополизацию (дробление фирм–монополий). Деятельность естественных монополий государство контролирует и регулирует.

## Раздел 2 МИКРОЭКОНОМИКА

### ТЕМА 12. Фирма в системе рыночных отношений

Одним из основных хозяйствующих субъектов любой экономической системы является фирма (предприятие) – главная организационная структура современного бизнеса.

Производственная деятельность фирм – основной источник удовлетворения потребностей людей. Фирма – сфера приложения труда людей. Конкуренция между фирмами – механизм эффективного распределения ограниченных ресурсов общества. Все это и предопределяет место и значение фирм в современной рыночной экономике.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Фирма: сущность и основные характеристики.

Вопрос 2. Организационно-правовые формы фирмы.

Вопрос 3. Объединения фирм.

#### **12.1. Фирма: сущность и основные характеристики**

**Фирма (предприятие)** – самостоятельная, хозяйственная единица, наделенная экономической и юридической самостоятельностью, создающая экономические блага в целях получения прибыли.

В странах с рыночной экономикой предприятия принято называть фирмами и в дальнейшем понятия "фирма" и "предприятие" будут употребляться как синонимы, хотя, если быть точными, между этими двумя понятиями существуют различия. Предприятие – это обособленная хозяйственная единица, деятельность которой сводится к производству товаров и услуг, фирма – это форма организации предпринимательской деятельности. Фирма может включать одно предприятие и тогда, действительно, понятия "предприятие" и "фирма" совпадают, а может включать и несколько предприятий.

**Фирма** – это форма предпринимательской деятельности, которая Гражданским Кодексом РФ определяется как "самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

Предпринимательская деятельность может осуществляться как в форме индивидуальной трудовой деятельности (без привлечения наемного труда), так и в форме фирмы (с привлечением наемного труда).

Признаками фирмы являются:

– ее *техничко-экономическая обособленность*. Всякая фирма – это комплекс технологически связанных между собой факторов производства и соответствующий ему коллектив работников, объединенных наличием частного разделения и кооперации труда;

– *наличие организационного единства*, структурная оформленность. Внутренняя структура фирмы носит иерархический характер, т.е. в процессе управления фирмой соблюдаются соподчиненность и сбалансированность функций; участники производственного процесса строго следуют определенным правилам, которые становятся одним из отличительных признаков предприятия;

- *экономическая автономия, независимость*, предполагающие:
  - свободное привлечение и использование в своей деятельности любых (материальных, трудовых, финансовых) ресурсов;
  - самостоятельность в принятии хозяйственных решений (самостоятельное формирование программы деятельности, самостоятельный выбор поставщиков и потребителей, свободное установление цен и др.);
  - самокупаемость и самофинансирование (самостоятельное распоряжение прибылью после осуществления налоговых платежей);
  - экономическую ответственность;
  - наличие специфического экономического интереса.

С юридической точки зрения фирма – это *самостоятельный* хозяйствующий субъект, выступающий в качестве *юридического лица*, признаками которого являются:

- наличие обособленного имущества, которое может быть в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;
- имущественная ответственность, означающая, что фирма отвечает по своим обязательствам всем имеющимся у нее имуществом;
- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, т.е. право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Все фирмы могут быть подразделены на коммерческие и некоммерческие в зависимости от того, ставят ли они в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли.

*Некоммерческие* – общественные или государственные (бюджетные) – организации создаются для решения конкретных задач и, как правило, не преследуют цели получения прибыли (творческие союзы, учреждения просвещения, здравоохранения).

Деятельность *коммерческих* организаций всегда связывается с получением прибыли. Однако хозяйственная практика показывает, что в совре-

менных условиях целями функционирования фирмы также могут выступать:

- ее развитие и рост;
- увеличение рыночной стоимости совокупного капитала (увеличение прибыли в этом случае рассматривается как следствие повышения капитальной стоимости);
- максимизация дивидендов акционеров, что может происходить и без максимизации прибыли;
- увеличение рыночного оборота;
- захват большой доли рынка и др.

Однако следует отметить, что несмотря на все эти цели, фактически за ними стоит все та же задача долговременной максимизации прибыли, и при любых конкретных целях фирмы ведут себя на рынке так, как если бы они ставили своей непосредственной целью максимизацию прибыли.

Каждое предприятие может быть охарактеризовано по разным признакам:

- *по форме собственности*: индивидуальное частное, акционерное, государственное, муниципальное и т.д.;
- *по принадлежности капитала*: национальное, иностранное, смешанное;
- *по роду деятельности*: производственное, посредническое, информационное, консультационное и т.д.;
- *по отраслевой принадлежности*: промышленное, строительное, транспортное, торговое и т.д.
- *по контролю*: головное, дочернее, филиал, ассоциированное (входящее в объединение);
- *по размеру*: крупное, среднее, малое;
- *по организационно-правовой форме*: единоличное предпринимательство или объединение предпринимателей (товарищества, акционерные общества, кооперативы).

Отраслевая структура предприятий России на 1 января 2002 г. представлена в табл. 12.1.

Таблица 12.1

***Распределение предприятий России по отраслям экономики  
(на 01 января 2002 г.)***

|                    | тыс.   | %     |
|--------------------|--------|-------|
| Всего предприятий  | 3593,8 | 100,0 |
| В том числе        |        |       |
| промышленность     | 401,5  | 11,1  |
| сельское хозяйство | 313,6  | 8,7   |
| строительство      | 341,7  | 9,5   |

|  | тыс.  | %    |
|--|-------|------|
| транспорт  | 88,4  | 2,4  |
| торговля и общественное питание                                    | 1271  | 35,3 |
| коммерческая деятельность<br>по обеспечению функционирования рынка | 141,9 | 3,9  |
| образование  | 143,3 | 4,0  |
| здравоохранение, социальное обеспечение                            | 100,6 | 2,8  |
| финансы, кредит, страхование                                       | 60,2  | 1,7  |
| прочие   | 1,5   | 20,6 |

Для сравнения: в США в общем числе предприятий доля фирм, специализирующихся на предоставлении образовательных, медицинских, банковских и финансовых услуг, ремонте бытовой техники и т.п., составляет 32,6%, доля сельскохозяйственных предприятий – 14,9%, предприятий обрабатывающей промышленности – 3,2%, строительства – 9,4%, оптовой и розничной торговли – 21,4%. Подобная структура является свидетельством перехода от индустриальной экономики, где преобладало промышленное производство, к постиндустриальной, к "экономике услуг".

Важной характеристикой любой фирмы является ее размер. *Классификация предприятий по размерам* осуществляется на основании какого-либо показателя (количество занятых, размер активов или валовая выручка за год и др.).

Чаще всего в качестве критерия размера предприятия используется численность занятых. Так, согласно российскому законодательству, малыми считаются предприятия, средняя численность работников которых не превышает 100 человек (в промышленности, строительстве, транспорте), 60 человек (в сельском хозяйстве и научно-технической сфере), 30 человек (в торговле).

Характеристика предприятия по размерам имеет большое значение, так как в большинстве стран государство в целях поддержания конкуренции оказывает помощь мелким и средним предприятиям, как правило, не входящим ни в одно монополистическое объединение.

Малые предприятия не являются особым видом предпринимательской деятельности. Малым может быть предприятие любой формы собственности или организационно-правовой формы, такие предприятия функционируют в любой сфере экономики. Выделение малого бизнеса в самостоятельную форму предпринимательства связано, с одной стороны, с местом и ролью малых предприятий в современной экономике и, во-вторых, с отношением к ним со стороны государства.

Малые предприятия, как наиболее мобильная форма бизнеса, быстро реагируют на изменения рыночной конъюнктуры, способствуют быстрому насыщению рынка товарами, быстрому освоению достижений НТП, создают новые рабочие места, формируют конкурентную среду. Именно по-



этому все государства оказывают поддержку малым предприятиям, предоставляя им налоговые льготы, оказывая кредитную, финансовую, организационную, научно-техническую помощь.

В настоящее время малые предприятия занимают весьма высокий удельный вес в экономике большинства стран.

Так, в США действуют около 20 млн. малых и средних предприятий, на которых занято более 50% работающих, и доля этих предприятий в ВВП страны превышает 50%. В Японии действует около 6,5 млн. малых и средних предприятий, которые обеспечивают работой 78% занятых и создают более 52% ВВП. В странах ЕС доля работающих на малых и средних предприятиях составляет 72%, удельный вес которых в ВВП превышает 65%.

В России на 1 января 2002 г. функционировало 843 тыс. малых предприятий, на которых работали 6 млн. человек (менее 10% от общего числа работающих). Число малых предприятий значительно меньше той "критической массы", которая требуется для создания конкурентной среды. Если исходить из международной практики, согласно которой одно малое предприятие должно приходиться на 30–50 жителей, то в России необходимо иметь 3,5–5 млн. малых предприятий.

В последние десятилетия малый бизнес стал активно внедряться в инновационные процессы и выполнять функции "первопроходца" в научно-технической сфере. Стали возникать и активно развиваться так называемые венчурные (от англ. *adventure* – приключение, смелое предприятие) предприятия. **Венчурное предприятие** – это малые предприятия, занятые научными исследованиями, опытно-конструкторскими, инженерными разработками, внедрением нововведений, а также оказывающие разного рода инжиниринговые услуги (инженерно-консультационные услуги по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции) и т.п. Особенностью венчурных предприятий является их нацеленность на реализацию "рисковых проектов". Венчурные предприятия часто создаются для опробирования крупных капиталоемких проектов по производству нового продукта. Статистика показывает, что, например, в США 20% венчурных фирм затем превращаются в крупные корпорации, 60% поглощаются более крупными компаниями, 20% разоряются.

Определенный интерес представляет собой такая форма организации малого бизнеса, как **франчайзинг** (от *франчайз* – льготный) – система мелких фирм, которые заключают соглашение на право пользования товарной маркой крупной фирмы. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты взаимовыгодны, так как мелкие фирмы получают льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товаров, приобретении оборудования, в получении кредитов.

Таким образом, в развитой рыночной экономике правомерно и эффективно существование крупных фирм, имеющих возможность финансировать научно-исследовательские работы, внедрять крупные проекты с дли-

тельными сроками реализации и окупаемости, а также мелких и средних предприятий. Сосуществование фирм разных размеров позволяет рыночной экономике эффективно удовлетворять разнообразные потребности общества.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое фирма? Что такое предприятие? Чем отличается фирма от предприятия?
2. Какие цели могут преследовать фирмы в своей хозяйственной деятельности?
3. По каким признакам можно охарактеризовать каждое предприятие (фирму)?
4. Какие признаки лежат в основе группировки предприятий по размерам? Каковы роль и значение малых предприятий в современной рыночной экономике?
5. Охарактеризуйте венчурные и франчайзинговые предприятия.

### ***12.2. Организационно-правовые формы фирмы***

Под **организационно-правовой формой** фирмы подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

Организационно-правовая форма фирмы зависит от того, является ли она формой индивидуального или коллективного предпринимательства, от статуса предприятия (физическое или юридическое лицо), целей деятельности (коммерческое или некоммерческое) и др. признаков. Разное сочетание этих признаков определяют три основные организационно-правовые формы предприятия:

- единоличные предприятия;
- товарищества, или партнерства;
- корпорации (акционерные общества).

*Единоличные, индивидуальные фирмы* находятся в индивидуальной частной собственности отдельного лица или семейства. По обязательствам единоличного предприятия его владелец отвечает всем капиталом предприятия и своим имуществом. Владелец единоличного предприятия, как правило, сочетает в себе функции собственника, управляющего и работника, хотя может передать свои функции и другим лицам. Обычно в виде единоличного предприятия выступают мелкие и средние фирмы. Однако существуют и очень крупные единоличные предприятия: группа Лазеров (Франция); группа Юносоров (Швеция). За последние 30–40 лет многие

единоличные предприятия были преобразованы в акционерные общества – итальянская фирма "Оливетти" (1960 г.), германская фирма "Крупп" (1968 г.), американская фирма "Форд" (1956 г.).

Однако преобладающей формой предприятий в современной рыночной экономике являются фирмы, представляющие собой **объединения предпринимателей**, среди которых выделяют несколько видов:

*Товарищества* (партнерства, общества) – предприятия, возникающие на основе сложения капиталов двух и более участников и предполагающие совместное управление деятельностью фирмы. Участники товарищества утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, ликвидационную квоту, а также на участие в управлении (количество голосов пропорционально паям). Полученная прибыль делится между всеми соучредителями (совладельцами) пропорционально взносу каждого.

В зависимости от характера ответственности по обязательствам товарищества различают:

– *полное товарищество* (товарищество с неограниченной ответственностью), которое предусматривает полную солидарную ответственность. Это означает, что партнеры отвечают по всем обязательствам фирмы, возникающим в связи с ее функционированием, всем своим имуществом, независимо от его включенности в капитал товарищества. Полное товарищество создается на основе договора, оно не является юридическим лицом, т.е. его члены сохраняют полную самостоятельность, но несут солидарную ответственность. В форме полных товариществ часто выступают торговые, консалтинговые (дающие консультации по проблемам рыночной конъюнктуры) фирмы, адвокатские конторы;

– *товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО)* – учреждаются одним или несколькими физическими или юридическими лицами, несущими ответственность по обязательствам и за риск убытков только в пределах внесенного вклада. Внесенные вклады могут переходить от одного собственника к другому лишь с согласия всех других членов общества. Текущее управление деятельностью ТОО осуществляется единоличным или коллегиальным исполнительным органом. Высшим органом управления является общее собрание участников;

– *смешанное товарищество ("товарищество на вере")* объединяет часть участников (физические и/или юридические лица), часть из которых является полными товарищами, принимающими участие в предпринимательской деятельности и несущими *полную* имущественную ответственность. Другая часть участников – вкладчики, они не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут *ограниченную ответственность* в пределах суммы своего вклада;

– *производственный кооператив (артель)* – объединение не менее пяти граждан для совместной производственной и хозяйственной деятель-

ности путем создания коммерческой организации с правом юридического лица. Кооператив создается на основе объединения имущественных паевых взносов и предполагает *личное трудовое участие* членов кооператива. Решения принимаются коллегиально, каждый член кооператива имеет один голос независимо от величины индивидуального пая. Члены кооператива несут солидарную ответственность по его обязательствам.

*Акционерные общества* – форма организации предприятия на базе акционерной собственности, в которой предприниматель отделен от собственника и собственности, и финансовая ответственность его ограничена. Участники общества (число их неограниченно, и совладельцами корпорации могут быть сотни и даже тысячи людей) несут ответственность за деятельность общества в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества (АО) позволяют юридическим и физическим лицам объединить свои капиталы для решения крупных хозяйственных задач, которые не под силу одному лицу ввиду ограниченности его капитала. Капитал АО образуется путем выпуска и продажи ценных бумаг (акций и облигаций). Акционерные общества бывают двух видов: *закрытые*, акции которых распространяются только среди учредителей и не поступают в открытую продажу, и *открытые*, акции которых свободно продаются и покупаются. В закрытых АО преимущественное право приобретения акций, которые желают продать акционеры, имеют другие члены АО; в открытых АО владельцы акций вправе их продавать без согласия других акционеров. Акционерное общество – основная организационная форма крупных предприятий.

"Главное преимущество корпоративной формы ведения бизнеса над некорпоративными формами, – писал известный экономист Д. Хайман, – это способность привлекать средства, наращивая, таким образом, капитал. Чтобы вести свои операции и развиваться, крупная фирма нуждается в способе привлекать значительные средства. Издержки и риски мобилизации средств существенным образом уменьшаются посредством инкорпорации. По этой причине корпорация является доминирующей формой организации бизнеса для крупных предприятий".

Сравнительная характеристика разных организационно-правовых форм частных предприятий представлена в табл. 12.2.

Особо следует остановиться на формах государственного предпринимательства, которое осуществляется либо полностью государственными предприятиями, либо организациями со значительной степенью государственного участия в капитале и управлении.

**Преимущества и недостатки основных форм предприятий**

| <b>Тип предприятия</b> | <b>Преимущества</b>   | <b>Недостатки</b>  |
|------------------------|---|--|
| Индивидуальная фирма   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- легко учредить;</li> <li>- значительная свобода действий;</li> <li>- существенные стимулы эффективной деятельности;</li> <li>- легкость контроля; помощь со стороны государства.</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ограниченность финансовых средств;</li> <li>- трудности совмещения функций контроля и управления;</li> <li>- полная финансовая ответственность;</li> <li>- высокая степень предпринимательского риска и ответственности за ошибочно принимаемые решения.</li> </ul> |
| Товарищества           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- легко учредить;</li> <li>- возможность специализации в производстве и управлении;</li> <li>- более широкие по сравнению с индивидуальной фирмой финансовые возможности.</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность возникновения несовместимых интересов в управлении;</li> <li>- возможность несогласованности действий;</li> <li>- риск распада фирмы при выходе одного из владельцев.</li> </ul>  |
| Акционерные общества   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- широкие возможности привлечения капитала;</li> <li>- ограниченная ответственность;</li> <li>- преимущества объединения капиталов;</li> <li>- возможность диверсификации производства.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- организационные и финансовые сложности учреждения;</li> <li>- двойное налогообложение прибыли;</li> <li>- возможность расхождения между интересами производственной (экономической) деятельности и интересами собственников.</li> </ul>                             |

*Государственные и муниципальные предприятия* имеют, как правило, форму унитарных предприятий, т.е. коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней имущество, которое не делится ни на какие вклады, паи или доли, в том числе работников

предприятия, поскольку оно целиком принадлежит собственнику-учредителю – государству или муниципалитету.

Имущество государственных предприятий находится в их *хозяйственном ведении* или *оперативном управлении*. Собственник имущества унитарного предприятия (государство, муниципалитет), находящегося в хозяйственном ведении, не отвечает по обязательствам такого предприятия, но несет ответственность по обязательствам казенного предприятия, за которым государственное или муниципальное имущество закреплено на началах оперативного управления.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Перечислите основные организационно-правовые формы предприятий.
2. Охарактеризуйте единоличное предприятие. Каковы его преимущества и недостатки?
3. Что такое товарищества и какие существуют формы товариществ? Каковы их преимущества и недостатки?
4. Опишите преимущества и недостатки акционерных обществ.
5. В чем основные отличия государственных предприятий от других организационно-правовых форм предприятий?

### ***12.3. Объединения фирм***

Каждая фирма может либо функционировать самостоятельно, либо объединяться с другими фирмами, создавая более крупные хозяйственные единицы.

Современные крупные фирмы – это, как правило, объединение фирм (предприятий). В основе объединения может лежать:

- *горизонтальная интеграция* – объединение фирм одной отрасли, одной сферы производства. Такая форма объединений распространена в торговле, сфере услуг;
- *вертикальная интеграция* – объединение предприятий, функционирующих на отдельных этапах производственного процесса, в отраслях, технологически связанных между собой. Так, например, часто крупные нефтяные компании включают в себя предприятия, обеспечивающие движение нефти "от скважины – до бензоколонки".
- *диверсификация* – объединение предприятий разных отраслей, технологически между собой не связанных. Многие крупнейшие фирмы оперируют в различных отраслях и на различных рынках. Так, например, концерн "Дюпон-де-Немур" объединяет производство химических волокон, лекарств, рефрижераторов, самолетов.

Наиболее распространены следующие формы объединения фирм.

*Картель* – соглашения между фирмами одной отрасли, заключаемые в целях установления контроля за условиями продаж, ценами, рынками сбыта, объемом производства и т.д. Предприятия, вступающие в картельные соглашения, полностью сохраняют свою производственную, коммерческую и правовую самостоятельность.

*Синдикат* – объединение фирм, участники которого сбывают свои товары через единую торговую фирму, осуществляющую также закупки сырья для участников синдиката. Последние сохраняют свою юридическую и производственную самостоятельность, но теряют связь с рынком.

Создание синдиката позволяет фирмам, входящим в него, устранить конкуренцию в области сбыта и закупок сырья.

*Трест* – объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную, коммерческую и правовую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра.

Руководящий орган треста диктует предприятиям политику в отношении цен, условий сделок, объема производства и т.п. Трест может быть одноотраслевым, создаваемым на основе горизонтальной интеграции, или многоотраслевым, объединяющим предприятия разных, но технологически связанных между собой отраслей (вертикальная интеграция).

*Концерн* – наиболее развитая (и распространенная сегодня) форма объединения предприятий, характеризуемая единством собственности и контроля. Концерн возникает на основе скупки одним (головным) предприятием контрольного пакета акций других предприятий. Входящие в концерн предприятия номинально (в правовом отношении) остаются самостоятельными, но фактически всецело подчиняются единому хозяйственному руководству.

Держателем контрольного пакета акций, как правило, является *холдинговая компания*, получающая прибыль за счет дивидендов на контролируемые ею акции других компаний. Холдинговая компания может заниматься только контролем и управлением деятельностью других компаний или совмещать контроль и управление с предпринимательской деятельностью в определенной сфере.

Концерны могут возникать на основе горизонтальной, вертикальной интеграции или диверсификации. Большинство современных концернов имеет многоотраслевой характер.

Концерны позволяют использовать возможности крупномасштабного производства, комбинирования, кооперирования, обладают определенной устойчивостью к конъюнктурным колебаниям, способны перераспределять инвестиционные ресурсы, направляя их в наиболее прибыльные, выгодные производства, что позволяет многим крупным концернам занимать монопольное положение на рынке.

*Консорциум* – временное соглашение между фирмами для осуществления конкретных крупных инвестиционных, социальных, экологических и т.п. проектов. Участники консорциума при заключении соглашения зара-

нее оговаривают долю каждого участника в затратах и ожидаемой прибыли, формы участия в проекте и т.д. Участники консорциума полностью сохраняют свою экономическую и правовую самостоятельность. Фирма может быть участницей нескольких консорциумов.

Таким образом, основные отличия разных форм объединений связаны со степенью сохранения самостоятельности предприятиями, входящими в объединения.

Согласно ст. 121 ГК РФ, "коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также предоставления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов".

Объединения создаются на договорной основе в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Предприятия, входящие в состав объединения, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие принципы могут лежать в основе объединения отдельных фирм?
2. Охарактеризуйте такие формы объединений фирм, как картель, синдикат, трест.
3. Охарактеризуйте такие формы объединений фирм, как концерн, консорциум, холдинг.
4. В чем основные различия разных форм объединений фирм?

### ***Основные понятия и термины***

Фирма (предприятие), технико-производственная обособленность, организационная обособленность, экономическая обособленность, юридическое лицо, малое предприятие, венчурное предприятие, франчайзинг, организационно-правовая форма фирмы, индивидуальная фирма, товарищество, полное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, смешанное товарищество, акционерное общество, закрытое акционерное общество, открытое акционерное общество, производственный кооператив, государственные унитарные предприятия, хозяйственное ведение, оперативное управление, казенное предприятие, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, диверсификация, картель, синдикат, трест, концерн, холдинг, консорциум.

### ***Выводы***

1. Фирма – это форма организации предпринимательской деятельности, первичное звено экономической системы, ее важнейший хозяйствующий субъект. Большинство фирм – юридические лица, т.е. организации,



имеющие обособленное имущество, несущие самостоятельную имущественную ответственность, самостоятельно выступающие в гражданском обороте. Основная цель деятельности фирмы – максимизация прибыли, и хотя в краткосрочном и долгосрочном периодах фирме можно ставить перед собой другие цели, в длительной перспективе они сводятся к максимизации прибыли. Любую фирму можно охарактеризовать по ряду признаков: форме собственности, принадлежности капитала, роду деятельности, отраслевой принадлежности, по размеру, организационно-правовой форме и др.

2. Под организационно-правовой формой фирмы понимают совокупность норм, которые определяют отношения между собственниками фирм и между ними и внешней экономической средой. Владелец единичного предприятия соединяет в себе, как правило, функции собственника, менеджера, работника и несет полную материальную ответственность по обязательствам своей фирмы. Товарищества – это объединения предпринимателей. Существуют разные формы товарищества, отличающиеся друг от друга характером ответственности по обязательствам фирмы (полная или ограниченная). Основным принципиальным отличием производственного кооператива от товарищества является обязательное трудовое участие членов кооператива в его деятельности. Акционерное общество – предприятие, капитал которого образуется в результате выпуска и продажи ценных бумаг (акций и облигаций). В акционерном обществе собственность отделена от предпринимательства и владельцы АО несут ответственность лишь в пределах стоимости принадлежащих им бумаг. Государственные и муниципальные предприятия – это унитарные предприятия, имущество которых, представляя собой государственную собственность, находится в хозяйственном ведении или оперативном управлении предприятия.

3. Фирмы могут хозяйствовать самостоятельно или входить в объединения. Разные формы объединений различаются по степени самостоятельности входящих в них предприятий. В основе объединения предприятий может лежать горизонтальная, вертикальная интеграция или диверсификация. Основные формы объединений фирм: картель, синдикат, трест, концерн, консорциум.

### **ТЕМА 13. Основы теории производства**

Как уже отмечалось в начале курса, производство – это процесс создания экономических благ и одновременно процесс потребления факторов производства. Существуют разные способы производства одних и тех же экономических благ, требующие разного количества, разного сочетания факторов производства. Один и тот же объем производства может быть достигнут с привлечением большего количества труда и небольшими вложениями капитала или, наоборот, можно механизировать производство, т.е. вложить больше капитала (купить новейшее оборудование) и сократить число рабочих и т.п. Поэтому перед каждой фирмой, основной функ-

цией которой является деятельность по производству товаров и услуг и которая стремится к максимизации прибыли, возникает вопрос: *как производить?*

Чтобы понять, как фирмы отвечают на этот вопрос, необходимо рассмотреть зависимость между вложениями факторов производства и объемом выпуска; показатели, характеризующие объем производства; проанализировать их динамику и взаимозависимость, факторы, влияющие на изменение объема производства.

Отсюда основные вопросы темы:

Вопрос 1. Производственная функция.

Вопрос 2. Показатели объема производства.

### **13.1. Производственная функция**

Зависимость между количеством вложенных ресурсов и объемом производства описывается производственной функцией.

**Производственная функция** характеризует максимальный объем производства при любом заданном наборе ресурсов:

$$Q = f(R_1, R_2, R_3, \dots, R_n),$$

где  $Q$  – объем выпуска (производства) продукции;

$R$  – количество используемых ресурсов разного вида.

Производственная функция – это *технологическая функция*, она устанавливает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемом производства продукции *в натуральном выражении*. Каждая фирма имеет свою производственную функцию, отличающуюся от других фирм.

Графически производственная функция изображается с помощью *изоквант* (от греч. *изо* – одинаковый и лат. *кванто* – количество). **Изокванта** – кривая, отражающая различные комбинации ресурсов, которые имеют своим результатом *один и тот же объем выпуска*.

Рассмотрим двухфакторную производственную функцию.

Допустим, что для производства 100 ед. продукции может быть использована разная комбинация затрат труда и капитала (табл. 13.1).

**Возможные комбинации труда  
и капитала для производства 100 ед. продукции**

| Комбинация | Труд, ед. $L$ | Капитал, ед. $C$ |
|------------|---------------|------------------|
| $A$        | 1             | 6                |
| $B$        | 2             | 3                |
| $C$        | 3             | 2                |
| $D$        | 5             | 1                |

Отложив на горизонтальной оси затраты труда, а на вертикальной – затраты капитала при каждом из возможных способов производства и соединив соответствующие точки, получим изокванту (рис. 13.1).

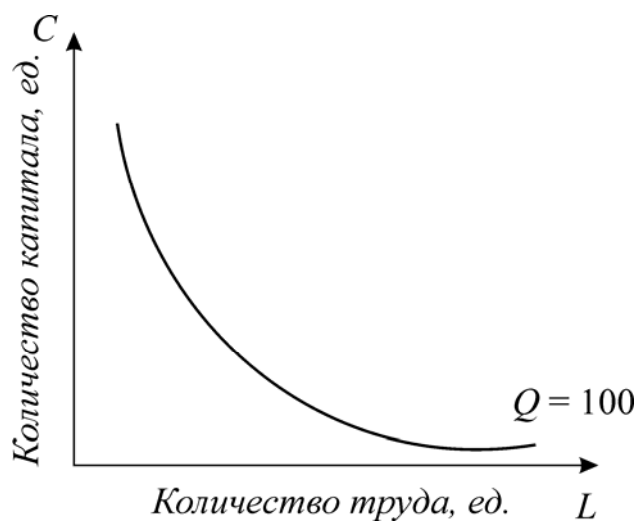


Рис. 13.1. Изокванта

Изокванта имеет отрицательный наклон. Это означает, что увеличение вложений одного фактора сопровождается сокращением вложений другого фактора (при этом объем производства остается *неизменным*). Увеличение вложений капитала ведет к сокращению вложений труда, т.е. капитал замещает труд.

Количественно взаимозаменяемость ресурсов характеризуется предельной нормой технического замещения. **Предельная норма технического замещения одного фактора другим ( $MRTS$ )** – показатель, характеризующий, на сколько единиц уменьшится потребность во вложении одного фактора при увеличении вложений другого при сохранении данного объема производства. Если мы рассматриваем взаимозаменяемость труда ( $L$ ) и капитала ( $C$ ), то

$$MRTS_{LC} = \frac{-\Delta C}{\Delta L}.$$

где  $-\Delta C$  – сокращение вложений одного фактора (капитала) на единицу;  
 $\Delta L$  – прирост вложений другого фактора (труда).

Под действием закона убывающей отдачи по мере продвижения вдоль изокванты сверху вниз предельная норма технологического замещения *уменьшается*. Первоначально увеличение вложений труда на единицу позволяет высвободить три единицы капитала (3:1), последующее увеличение вложений труда на единицу сокращает вложения капитала тоже на единицу (1:1), в дальнейшем прирост вложений труда на единицу приведет к сокращению вложений капитала только на 0,5 ед. (1:2).

Совокупность изоквант образует **карту изоквант** (рис. 13.2), которая характеризует *разные объемы производства* при любой комбинации факторов производства. Чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем производства.

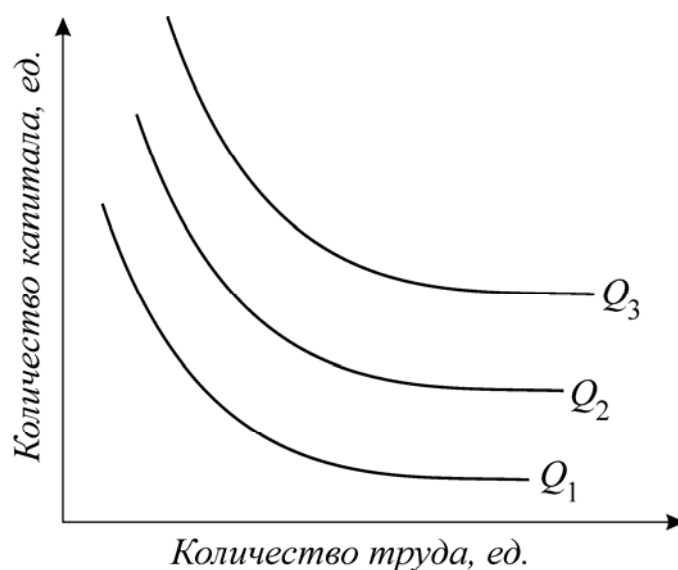


Рис. 13.2. Карта изоквант

Карты изоквант применяются в целях определения максимально возможного объема производства при любом сочетании используемых ресурсов.

Динамика объема производства зависит от того, вносит ли фирма изменения только в *некоторые* факторы производства или изменяет *все* используемые факторы.

Фирма может увеличивать или сокращать объемы производства, изменяя один фактор производства и оставляя другие *постоянными, фиксированными* (краткосрочный период) или внося изменения во все факторы производства (долгосрочный период).

В краткосрочном периоде такие факторы, как здания, оборудование, посевные площади, являются постоянными, поэтому фирма может изменить объем производства, варьируя лишь некоторыми другими факторами производства (нанимая большее количество рабочих, используя более качественное сырье и т.п.). В краткосрочном периоде фирма решает вопрос — *как лучше использовать имеющиеся производственные мощности*.

В долгосрочном периоде фирма может расширить объем производства не только, например, путем найма большего числа рабочих, но и за счет нового строительства, приобретения нового оборудования, расширения посевных площадей и т.п., т.е. в долгосрочном периоде фирма решает вопрос – как лучше изменить факторы производства, чтобы увеличить прибыль.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое производственная функция? Какую зависимость она описывает?
2. Дайте определение изокванты. Охарактеризуйте её.
3. Чему равна предельная норма технологического замещения? Как она изменяется?
4. Что описывает карта изоквант и для чего она используется?
5. Какие изменения может вносить фирма в применяемые факторы производства?

### **13.2. Показатели объема производства**

Для измерения объемов производства используют три показателя:

– *совокупный* (суммарный, общий, валовой) продукт ( $TP$ ) – объем производства, полученный с использованием одного переменного фактора (ресурса) при постоянстве других. Выражается в физических (натуральных) единицах.

– *средний продукт* ( $AP$ ) – выпуск продукции в расчете на единицу переменного фактора. Средний продукт характеризует среднюю производительность ресурса:

$$AP_L = \frac{TP}{L},$$

где  $AP_L$  – средний продукт (средняя производительность) труда;

$L$  – количество вложенного труда;

$TP$  – общий объем производства.

– *предельный продукт* ( $MP$ ) – прирост общего объема продукта в результате применения дополнительной единицы данного переменного ресурса. Предельный продукт характеризует предельную производительность ресурса:

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L},$$

где  $MP_L$  – предельный продукт (предельная производительность) труда;

$\Delta TP$  – прирост объема производства;

$\Delta L$  – прирост вложений труда.

Если вложение ресурса (труда) изменяется на единицу, то предельный продукт может исчисляться как разность данного и предыдущего объемов производства:

$$MP_L = TR_n - TR_{n-1}.$$

Предельный продукт фактора производства служит базой для определения вознаграждения факторов производства (дохода на вложенный фактор).

Зависимость между объемом производства и изменением вкладываемого переменного фактора описывается с помощью соответствующих кривых.

Рассмотрим, как изменяется объем производства фирмы при изменении переменного фактора. Предположим, что производство осуществляется с использованием фиксированного (капитал) и переменного (труд) факторов. Результаты производства представлены в табл. 13.2.

Таблица 13.2

*Совокупный, средний и предельный продукт труда*

| <b>Затраты труда (<math>L</math>)</b> | <b>Совокупный продукт (<math>TP</math>)</b> | <b>Предельный продукт (<math>MP_L</math>)</b> | <b>Средний продукт (<math>AP_L</math>)</b> |
|---------------------------------------|---|---|--|
| 0                                     | 0   |   |  |
| 1                                     | 15  | 15  | 15   |
| 2                                     | 40  | 25  | 20   |
| 3                                     | 63  | 17  | 21   |
| 4                                     | 76  | 13  | 19   |
| 5                                     | 85  | 9   | 17   |
| 6                                     | 90  | 5   | 15   |
| 7                                     | 91  | 1   | 13   |

Отложив на горизонтальной оси затраты труда, а на вертикальной – объем выпуска, можно построить кривые совокупного, среднего и предельного продуктов, которые характеризуют зависимость между затратами переменного фактора и соответствующим показателем объема выпуска (рис. 13.3).

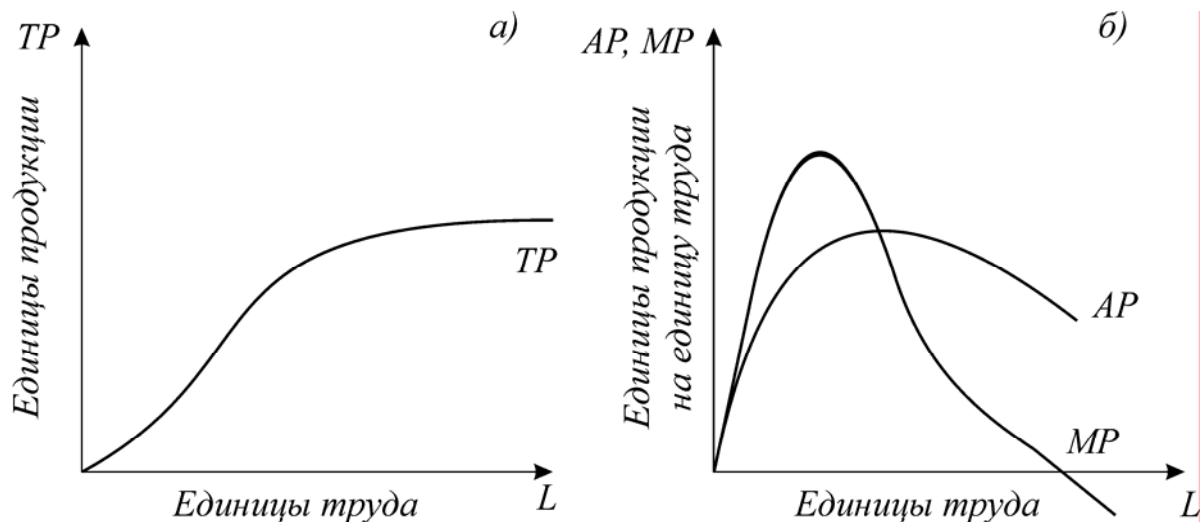


Рис. 13.3. Кривые совокупного, среднего и предельного продукта труда:  
 а) кривая совокупного продукта; б) кривая среднего (AP)  
 и предельного (MP) продукта

Как видно из графиков, *совокупный продукт* сначала возрастает высокими темпами, так как растет и *предельный продукт* (каждый дополнительный рабочий присоединяет к общему объему производства все большую и большую величину), затем по мере сокращения предельного продукта совокупный продукт продолжает расти, но более медленными темпами, он достигает своего максимума, когда предельный продукт равен 0, а затем, когда предельный продукт принимает отрицательное значение, совокупный продукт начинает сокращаться.

Предельный и средний продукты сначала возрастают, а затем после определенного момента начинают падать. Такая динамика показателей объема производства объясняется действием *закона убывающей отдачи*, согласно которому, начиная с определенного момента, при увеличении переменного ресурса на единицу предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса *уменьшается*.

Совместная динамика *предельного и среднего продуктов* показывает, что сначала предельный продукт растет быстрее среднего, так как каждый новый рабочий прибавляет к общему продукту величину, большую, чем средний продукт. Затем величина предельного продукта начинает сокращаться, соответственно, начинает падать и средний продукт.

Пока кривая предельного продукта (MP) выше кривой среднего продукта (AP), средний продукт растет; когда кривая предельного продукта (MP) оказывается ниже кривой среднего продукта (AP), средний продукт падает.

Средний продукт достигает своего максимума в точке пересечения кривых среднего продукта (AP) и предельного продукта (MP).

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какими показателями измеряется объем производства отдельной фирмы?
2. Как исчисляются средний и предельный продукты? Что они характеризуют?
3. От чего зависит динамика совокупного, среднего и предельного продуктов?
4. Что характеризуют и как соотносятся кривые предельного и среднего продуктов?
5. Когда средний продукт достигает своего максимума?

### ***Основные понятия и термины***

Производственная функция, изокванта, предельная норма технологического замещения, карта изоквант, совокупный продукт, средний продукт, предельный продукт, кривые совокупного, среднего, предельного продуктов.

### ***Выводы***

1. Зависимость между объемом выпуска и количеством затраченных ресурсов описывается производственной функцией. Изокванта – кривая, показывающая все возможные сочетания ресурсов, которые могут быть использованы при производстве заданного объема продукции. Предельная норма технологического замещения – это количество одного фактора, которым можно заменить единицу другого фактора при условии неизменности выпуска. Совокупность изоквант, характеризующих разные объемы производства, являющихся результатом любых комбинаций факторов производства, образует карту изоквант.

2. Объем производства измеряется тремя показателями: совокупным продуктом (весь объем выпуска), средним продуктом (выпуск в расчете на единицу переменного ресурса); предельным продуктом (прирост продукции в связи с увеличением вложений одного вида ресурса на единицу). В силу действия закона убывающей отдачи по мере увеличения вложений одного вида ресурса и неизменности других ресурсов предельный продукт имеет тенденцию к сокращению. Совокупный продукт достигает своего максимума при нулевом значении предельного продукта; средний продукт максимален при условии его равенства предельному продукту.

## **ТЕМА 14. Издержки производства**



Рассмотренная ранее производственная функция устанавливает технологическую связь между затратами факторов производства в натуральной форме и объемом выпускаемой продукции. В данной теме речь пойдет о зависимости между объемом произведенной продукции и затратами факторов производства в денежной форме (издержками производства).

Природа издержек производства, их виды, динамика в краткосрочном и долгосрочном периодах – предмет анализа данной темы.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Издержки производства: экономические и бухгалтерские.

Вопрос 2. Издержки производства в краткосрочном периоде.

Вопрос 3. Издержки производства в долгосрочном периоде.

### **14.1. Издержки производства: экономические и бухгалтерские**

**Издержки производства ( $C$ )** – это затраты на приобретение факторов производства, они характеризуют, во что обходится фирме производство продукции. Величина издержек зависит от объема затраченных ресурсов и их цены. Однако поскольку ресурсы ограничены, то их использование для производства данного продукта означает отказ от производства других, альтернативных продуктов. Отсюда: *все издержки* производства по природе своей *альтернативны*, т.е. они связаны с упускаемыми возможностями применения ресурсов в другом производстве. (Вспомните кривую производственных возможностей.)

Сталь, использованная при производстве автомобилей, окажется потерянной для производства станков, инструментов и т.п. Если слесарь занят в производстве автомобилей, то издержки, связанные с использованием труда этого слесаря на автомобильном заводе, равны тому вкладу, который он мог бы сделать в производство холодильников.

Различают внешние и внутренние издержки производства.

*Внешние* (денежные, явные) издержки – альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей, сделанных фирмой поставщикам факторов производства (заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, арендная плата и т.п.). Это выплаты, осуществляемые с целью привлечения ограниченных ресурсов именно в данное производство и приводящие к отвлечению этих ресурсов от других альтернативных вариантов их применения. Эти издержки производства учитываются бухгалтерами и потому называются *бухгалтерскими*.

*Внутренние* (неявные, имплицитные) издержки – это денежные доходы, которыми жертвует фирма, самостоятельно используя принадлежащие ей ресурсы, т.е. это *доходы, которые могли бы быть получены* фирмой за самостоятельно используемые ресурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т.п.) при наилучшем из возможных способов их применения.

Например, если фирма располагается в помещении, принадлежащем ей, то тем самым упускается возможность сдать это помещение в аренду и получать арендную плату. Хотя внутренние издержки носят неявный, скрытый характер и не отражаются в бухгалтерской отчетности, они всегда должны учитываться *при принятии экономических решений*, т.е. упущенная (неполученная) в данном примере арендная плата является частью *экономических* издержек производства.

Внутренние издержки включают в себя также "нормальную прибыль". *Нормальная прибыль* представляет собой минимальную плату, которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение на данной фирме, т.е. это минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе. Этот доход должен быть не меньше дохода, который предприниматель мог бы иметь в другой наиболее выгодной для себя сфере деятельности, но "упускается" им. Практически нормальная прибыль определяется самим предпринимателем как оценка альтернативных возможностей приложения своей предприимчивости.

Таким образом, **экономические издержки** включают в себя как внешние, так и внутренние издержки, в том числе нормальную прибыль.

Поскольку величина бухгалтерских и экономических издержек производства не совпадает, постольку существуют и различия в величине бухгалтерской и экономической прибыли.

**Бухгалтерская прибыль** равна выручке от реализации продукции за вычетом бухгалтерских (внешних, явных) издержек производства.

**Чистая экономическая прибыль** равна выручке от реализации за вычетом экономических издержек производства (внешних и внутренних, включая нормальную прибыль).

Соотношение между бухгалтерской и чистой экономической прибылью представлено в табл. 15.1.

Таблица 15.1

|                              |                                  |                        |  |
|------------------------------|----------------------------------|------------------------|--|
| Выручка от реализации        | Бухгалтерские (внешние) издержки | Экономические издержки | Внешние издержки                               |
|                              | Бухгалтерская прибыль            |                        | Внутренние издержки, в т.ч. нормальная прибыль |
| Чистая экономическая прибыль |                                  |                        |  |

Поскольку экономические издержки производства больше бухгалтерских, то экономическая прибыль меньше бухгалтерской.

***Вопросы для самопроверки***

1. Почему все издержки производства по природе своей альтернативны?
2. Что собой представляют внешние издержки производства?
3. В чем суть внутренних издержек производства?
4. Что такое нормальная прибыль?
5. Чем экономические издержки производства отличаются от бухгалтерских издержек?
6. Как исчисляются бухгалтерская и чистая экономическая прибыль?

#### **14.2. Издержки производства в краткосрочном периоде**

В краткосрочном периоде все издержки производства делятся на **постоянные** и **переменные**. При этом необходимо различать издержки *на весь объем* выпуска продукции – полные (общие, суммарные) издержки производства и издержки производства *единицы* продукции – средние (удельные) издержки.

##### ***Издержки предприятия на весь объем выпуска***

*Постоянные (FC)* – это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции ( $Q$ ) и возникают уже тогда, когда производство еще не начато. Так, еще до начала производства следует иметь в распоряжении предприятия такие факторы, как здания, машины, оборудование. В краткосрочном периоде постоянными издержками являются амортизационные отчисления, арендная плата, затраты на охрану, налог на недвижимость.

*Переменные (VC)* – издержки производства, которые меняются в зависимости от объема выпуска. К ним относят: основной и вспомогательный материалы, заработную плату рабочих, транспортные издержки, расходы электроэнергии на производственные цели и т.п.

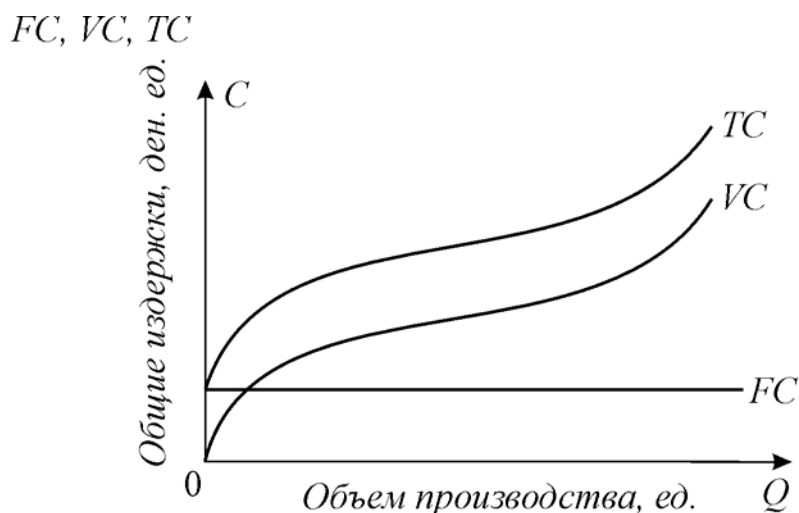
*Совокупные (TC)* издержки – это сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC.$$

Зависимость между объемом производства и уровнем издержек производства описывается с помощью соответствующих кривых (рис. 14.1).

Поскольку постоянные издержки не зависят от объема производства, то кривая постоянных издержек ( $FC$ ) представлена горизонтальной линией.

Переменные ( $VC$ ) и совокупные ( $TC$ ) издержки производства возрастают вместе с увеличением выпуска продукции, однако темп роста этих издержек неодинаков. Начиная с нуля, по мере роста производства, они первоначально растут очень быстро, затем по мере увеличения объемов производства их темп роста замедляется, они растут медленнее, чем увеличивается объем производства. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей отдачи, переменные и совокупные издержки начинают обгонять рост производства.



*Рис. 14.1. Кривые совокупных, переменных и постоянных издержек производства*

### **Средние (удельные) издержки производства**

*Средние постоянные издержки (AFC)* – постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = FC : Q.$$

По мере увеличения объема производства постоянные издержки распределяются уже на большее количество продукции, так что средние постоянные издержки по мере увеличения объема производства снижаются.

*Средние переменные издержки (AVC)* – переменные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AVC = VC : Q.$$

По мере увеличения объема производства средние переменные издержки сначала падают, достигают своего минимума, а затем под действием закона убывающей отдачи начинают расти.

*Средние совокупные издержки (ATC)* – совокупные издержки в расчете на единицу продукции:

$$ATC = TC : Q.$$

Динамика средних *совокупных* издержек отражает динамику средних постоянных и переменных издержек. Пока снижаются и те и другие – средние совокупные падают, но когда по мере увеличения объема производства рост переменных издержек начинает обгонять падение постоянных – средние совокупные издержки начинают расти.

В экономическом анализе широко используются *предельные издержки (MC)* – прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции:

$$MC = \Delta TC : \Delta Q, \text{ или } MC = \Delta TC_n - \Delta TC_{n-1}.$$

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на единицу. Предельные издержки

решающим образом влияют на выбор фирмой объема производства, ибо это именно тот показатель, на который фирма может воздействовать.

Так же как и в случае с общими издержками, зависимость средних и предельных издержек производства от объема производства описывается кривыми соответствующих показателей. Семейство средних и предельных издержек производства представлено на рис. 14.2.

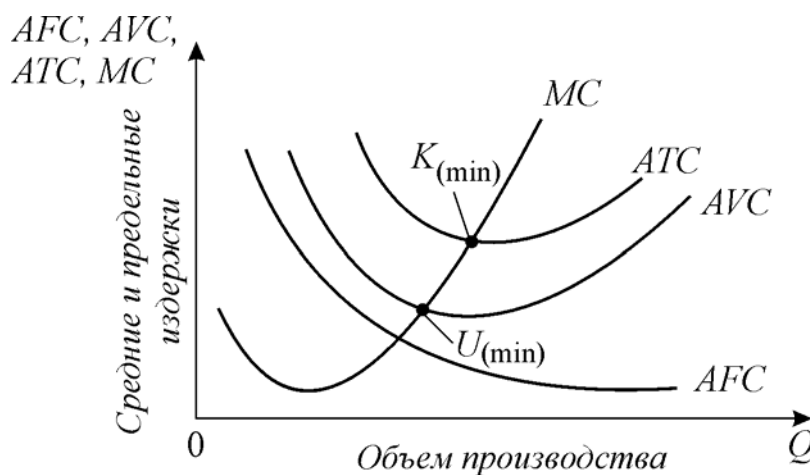


Рис. 14.2. Кривые предельных ( $MC$ ) и средних (постоянных –  $AFC$ , переменных –  $AVC$ , совокупных –  $ATC$ ) издержек

Анализ кривых средних и предельных издержек показывает, что:

- когда предельные издержки меньше средних переменных и средних совокупных ( $MC < AVC$  и  $ATC$ ), производство каждой дополнительной единицы продукции уменьшает средние переменные и средние совокупные издержки;
- когда предельные издержки больше средних переменных и средних совокупных ( $MC > AVC$  и  $ATC$ ), производство каждой новой единицы продукции увеличивает средние переменные и средние совокупные издержки;
- когда предельные издержки равны средним переменным и средним совокупным, средние переменные и средние совокупные издержки **минимальны**.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что собой представляют постоянные и переменные издержки производства? Приведите примеры.
2. Какова динамика постоянных, переменных и совокупных издержек производства на весь объем выпуска?
3. Что такое средние издержки? Как исчисляются средние постоянные, средние переменные и средние совокупные издержки производства?

4. Какова динамика средних постоянных, средних переменных и средних совокупных издержек производства?
5. Что такое предельные издержки производства? Как они исчисляются и какова их динамика?
6. Как взаимосвязаны функции средних и предельных издержек? Когда предельные издержки равны средним?

### 14.3. Издержки производства в долгосрочном периоде

Издержки, которые были рассмотрены выше, относятся к решениям, касающимся краткосрочных изменений объема выпуска при постоянстве части затрат. В долгосрочном периоде фирма может менять *все* используемые факторы производства, и, следовательно, переменными становятся все издержки производства. Если фирма достигает объема производства, при котором средние совокупные издержки возрастают, то она вынуждена внести изменения и в те факторы производства, которые ранее были постоянными.

Издержки производства, характеризующие затраты факторов производства на единицу продукции в долгосрочном периоде, называются **долгосрочными средними издержками** (*LAC*).

Зависимость между объемом выпуска и издержками производства в долгосрочном периоде описывается кривой долгосрочных средних издержек производства. Последняя показывает наименьшие издержки производства единицы продукции, с которыми может быть обеспечен любой объем производства (рис. 14.3).

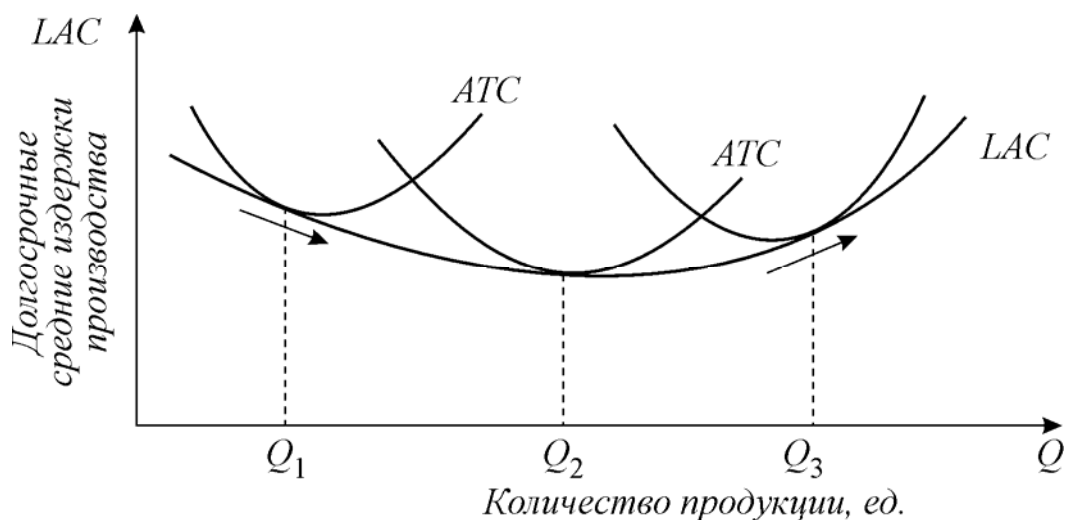


Рис. 14.3. Кривая долгосрочных средних издержек производства

Кривая *LAC* огибает кривые средних краткосрочных издержек производства, касаясь их в точке их минимума.

Динамика долгосрочных средних издержек и, соответственно, форма их кривой определяется эффектом масштаба, эффектом увеличения объема производства.

В зависимости от соотношения темпов роста издержек производства и объема производства различают:

– *возрастающую (положительную) отдачу* от масштаба – объем производства растет быстрее, чем совокупные издержки; средние издержки производства снижаются;

– *убывающую (отрицательную) отдачу* от масштаба – издержки растут быстрее, чем объем производства; средние издержки производства возрастают;

– *постоянную отдачу* от масштаба – объем производства и издержки растут одинаковыми темпами; средние издержки производства постоянны.

Положительный эффект масштаба обусловлен:

– преимуществами крупного производства, позволяющего осуществлять специализацию труда, производства и управления и на этой основе снижать затраты;

– возможностями использования на крупных предприятиях специализированного, более производительного оборудования;

– возможностью использования отходов основного производства для выпуска побочной продукции.

Отрицательный эффект масштаба связан с ростом управленческих расходов, обусловленных возрастанием масштабов производства, снижением эффективности взаимодействия между отдельными подразделениями.

Пока положительный эффект масштаба превалирует над отрицательным, долгосрочные средние издержки производства снижаются, когда отрицательный эффект масштаба превышает положительный – средние долгосрочные издержки возрастают, когда положительный и отрицательный эффекты равны, долгосрочные средние издержки постоянны.

В разных отраслях положительный, постоянный или отрицательный эффект масштаба наступает при разных объемах производства. Соответственно разный вид может иметь и кривая долгосрочных средних издержек производства (рис. 14.4).

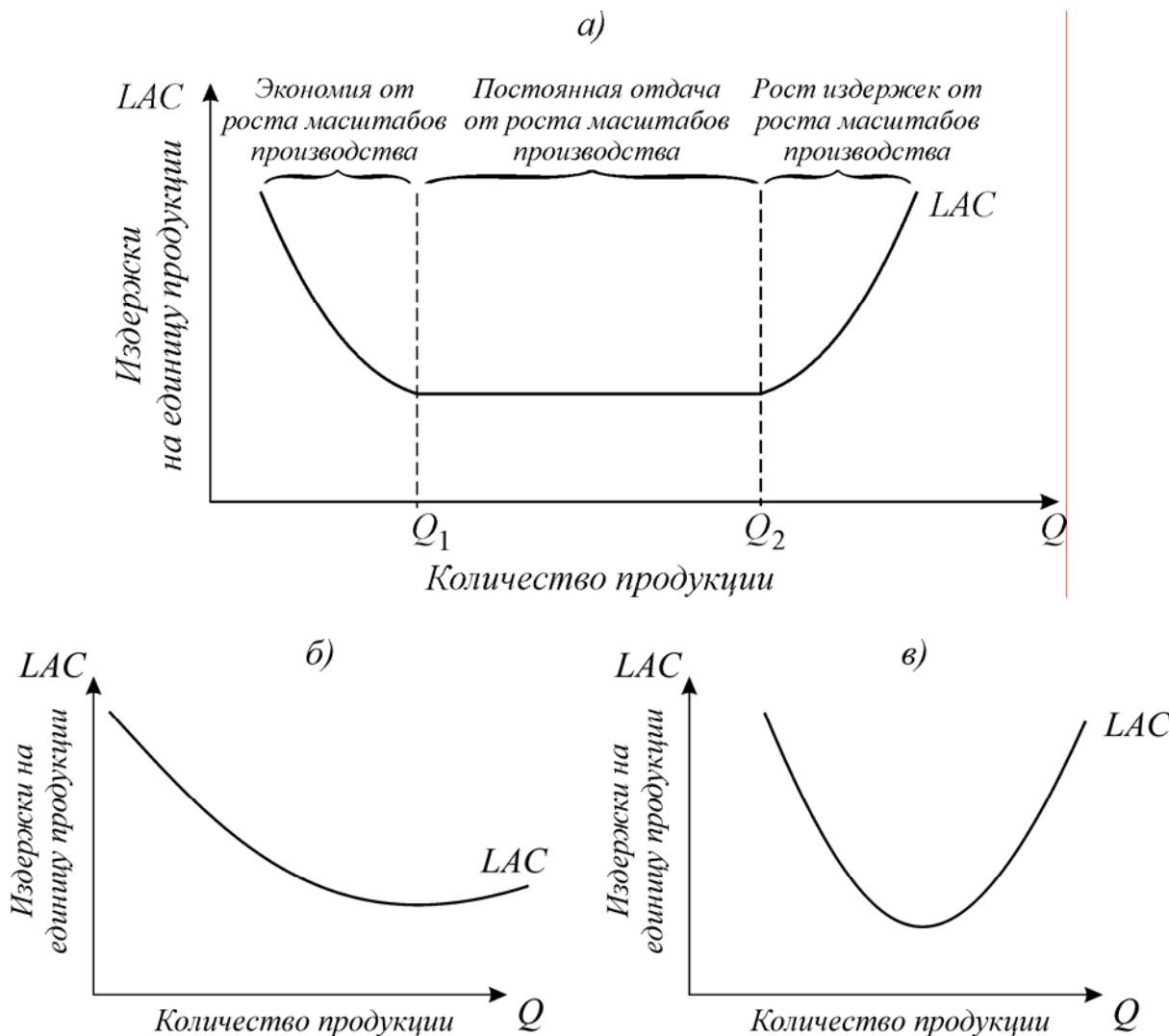


Рис. 14.4. Различные типы кривых долгосрочных средних издержек производства

Если положительный эффект масштаба исчерпывается быстро, а отрицательный не наступает в течение длительного времени, то долгосрочные средние издержки производства остаются постоянными длительное время (кривая *а*).

Если положительный эффект масштаба действует долго, а отрицательный не наступает в течение длительного времени, то долгосрочные средние издержки производства снижаются продолжительное время (кривая *б*).

Если положительный эффект масштаба исчерпывает себя быстро, то падение долгосрочных средних издержек производства вскоре сменяется их ростом (кривая *в*).

Наименьший объем производства, при котором фирма минимизирует свои долгосрочные средние издержки производства определяет **минимальный эффективный размер предприятия**.



### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем основное отличие долгосрочных издержек производства от краткосрочных?
2. Что собой представляют долгосрочные средние издержки производства? От чего зависит динамика долгосрочных средних издержек производства?
3. Что характеризует эффект масштаба? Какие виды эффекта масштаба Вы знаете?
4. Чем обусловлен положительный и отрицательный эффект масштаба?
5. Как меняются долгосрочные средние издержки производства в разных отраслях?
6. Что такое минимальный эффективный размер предприятия?

### ***Основные понятия и термины***

Экономические издержки производства, внешние (бухгалтерские) издержки, внутренние издержки, нормальная прибыль, бухгалтерская прибыль, чистая экономическая прибыль, совокупные, переменные, постоянные издержки производства, средние совокупные, средние переменные, средние постоянные издержки производства, предельные издержки, правило "предельных и средних", долгосрочные средние издержки производства, эффект масштаба, положительный, отрицательный, постоянный эффект масштаба, минимальный эффективный размер предприятия.

### ***Выводы***

1. Стоимость ресурсов, затраченных на производство продукции, образует издержки производства. Все издержки в условиях ограниченности ресурсов по природе своей альтернативны. Экономические издержки производства включают в себя внешние издержки – денежные выплаты поставщикам ресурсов (бухгалтерские издержки) и внутренние – доходы, которые могли бы быть получены при ином, наилучшем использовании собственных ресурсов (упущенные доходы). Внутренние издержки включают в себя нормальную прибыль – минимальный доход, который удерживает предпринимателя в данном бизнесе и который соответствует доходу (прибыли, заработной плате), который мог бы быть им получен при альтернативном применении его способностей. Внутренние издержки производства учитываются при необходимости делать выбор. Различия в бухгалтерских и экономических издержках обуславливают различия в бухгалтерской и чистой экономической прибыли. Первая равна разности между выручкой от реализации и бухгалтерскими издержками, вторая – разности между выручкой от реализации и экономическими издержками.

2. В краткосрочном периоде, когда все факторы производства, кроме одного, остаются неизменными, различают совокупные, постоянные и переменные издержки производства на весь объем выпуска и на единицу продукции. С увеличением объема производства постоянные издержки не изменяются. Переменные и совокупные издержки сначала растут быстро, затем темп их роста замедляется, затем вновь, под действием закона убывающей отдачи, они начинают быстро расти. Средние постоянные издержки по мере роста объема производства падают. Средние переменные и средние совокупные издержки – сначала падают, а затем, под действием закона убывающей отдачи начинают расти. Предельные издержки – это прирост издержек, связанный с увеличением вложений одного вида ресурсов на единицу. Средние совокупные и средние переменные издержки достигают своего минимума, когда они равны предельным издержкам.

3. В долгосрочном периоде все издержки производства – переменные. Долгосрочные средние издержки производства – это затраты факторов производства на единицу продукции в долгосрочном периоде. Динамика долгосрочных средних издержек зависит от эффекта масштаба – эффекта увеличения объема производства. Различают: положительный эффект масштаба (при увеличении объема производства средние издержки производства снижаются); отрицательный эффект масштаба (при увеличении объема производства средние издержки производства возрастают); постоянную отдачу от масштаба (при возрастании объема производства издержки производства единицы продукции не меняются). Минимальный эффективный размер предприятия характеризуется наименьшим объемом производства, при котором фирма минимизирует свои долгосрочные средние издержки производства.

## ТЕМА 15. Условия максимизации прибыли

Подобно тому, как потребитель стремится к максимизации полезности, фирма-производитель стремится к максимизации прибыли. Прибыль ( $Pr$ ) – финансовый результат функционирования фирмы, разность между полученным доходом ( $TR$ ) и издержками производства ( $TC$ ).

$$Pr = TR - TC.$$

Издержки производства были проанализированы в предыдущей теме, в данной теме мы рассмотрим доход фирмы и условия максимизации прибыли.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Доходы фирмы.

Вопрос 2. Объем производства, максимизирующий прибыль.

Вопрос 3. Объем и предложение отдельной фирмы и рыночное предложение.

## 15.1. Доходы фирмы

Доход предприятия зависит от цены продукции и объема продаж (объема производства), т.е. доход – это всегда функция от цены и объема производства. В зависимости от количества продаваемой продукции различают совокупный, средний и предельный доход.

**Совокупный доход** (валовой доход, выручка от реализации) – доход от всего объема продаж ( $TR$ ), он равен произведению цены ( $P$ ) на количество проданной продукции ( $Q$ ):

$$TR = P \times Q.$$

На доход фирмы влияет тип рынка (совершенной или несовершенной конкуренции), на котором функционирует фирма, так как цена, по которой продается продукция, может представлять собой либо постоянную величину, на которую фирма *не может* воздействовать (фирма – "ценополучатель"), либо величину переменную, на которую фирма *может* повлиять (фирма – "ценоделатель").

Отсюда: доход фирмы, функционирующей на рынке *совершенной конкуренции*, всецело зависит от выбранного ею объема производства и изменяется пропорционально изменению выпуска продукции, в то же время доход фирмы, реализующей свою продукцию на рынке *несовершенной конкуренции*, зависит как от выбранного объема производства, так и от цены. Фирма-монополист для того, чтобы продать больше продукции, вынуждена снижать цену, поэтому совокупный доход фирмы по мере увеличения объема продаж сначала растет, затем начинает снижаться.

Графически совокупный доход фирмы-совершенного конкурента представляет прямую, восходящую из начала координат, фирмы-монополиста – параболу, вершина которой характеризует максимальный совокупный доход, получаемый фирмой (рис. 15.1).

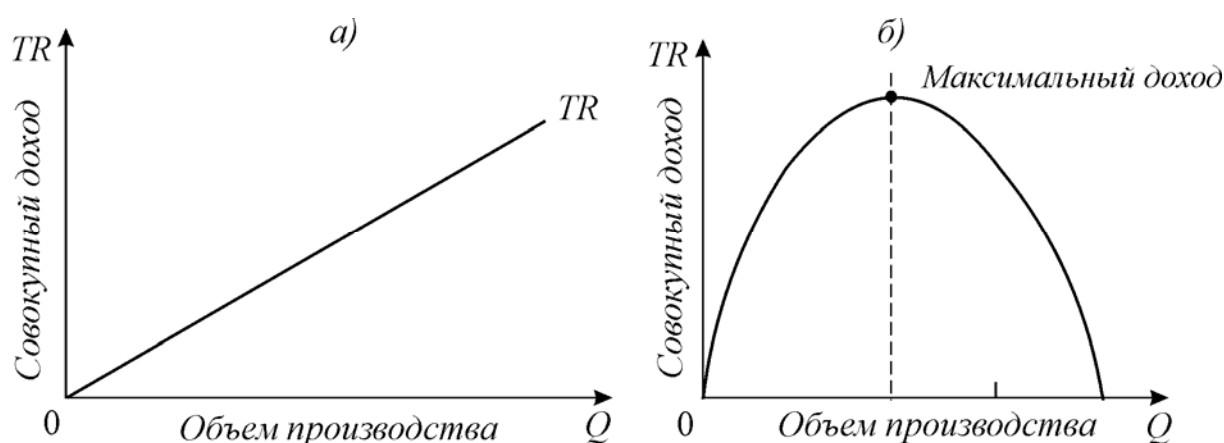


Рис. 15.1. Совокупный доход:

а) конкурентной фирмы; б) неконкурентной фирмы (монополиста)

**Средний доход (AR)** – доход, получаемый на единицу проданной продукции:

$$AR = TR : Q.$$

Очевидно, что средний доход фирмы равен цене продукта:

$$AR = (P \times Q) : Q = P.$$

Наконец, третьим показателем, характеризующим доход фирмы и широко используемым в экономическом анализе, является предельный доход.

**Предельный доход (MR)** – это прирост совокупного дохода при увеличении объема производства на единицу:

$$MR = \Delta TR : \Delta Q, \text{ или } MR = \Delta TR_n - TR_{n-1}.$$

В условиях конкурентного рынка средний и предельный доходы фирмы равны между собой и равны цене, т.е.

$$MR = AR = P.$$

Динамика среднего и предельного дохода конкурентной фирмы представлена на рис. 15.2

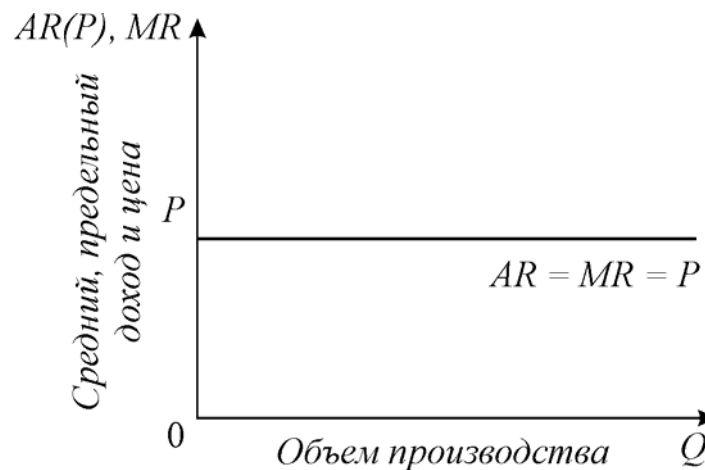


Рис. 15.2. Средний доход (цена продукции) и предельный доход конкурентной фирмы

Предельный доход *неконкурентной* фирмы меньше среднего дохода (цены), т.е.

$$MR < P.$$

Подобное соотношение между предельным доходом и ценой объясняется следующим образом. Чтобы продать дополнительную единицу продукции, фирма вынуждена снизить на нее цену, но фирма не может продавать одинаковую продукцию по разным ценам, поэтому она вынуждена снизить цены и на все *предыдущие* единицы. В результате за счет дохода, полученного от продажи *дополнительной* единицы продукции, фирма должна покрыть убытки от снижения цен на предыдущие единицы. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход фирмы равен цене дополнительной единицы продукции *за вычетом* убытков, возникающих в результате снижения цены предыдущих единиц.

Предположим, что фирма продает первую единицу продукции за 14 ден. ед., чтобы продать вторую единицу, она вынуждена снизить цену до 12 ден. ед., но, снизив цену на вторую единицу, фирма вынуждена снизить цену и на предыдущую, первую единицу. В результате, продав вторую единицу за 12 ден. ед., фирма получит предельный доход, равный 10 ден. ед.  $[12 - (14 - 12)]$ , т.е. предельный доход меньше цены.

Таким образом, поскольку для продажи большего количества товара фирме приходится снижать цену, кривая её среднего дохода будет наклонена вниз, а кривая предельного дохода окажется ниже кривой среднего дохода (рис. 15.3).

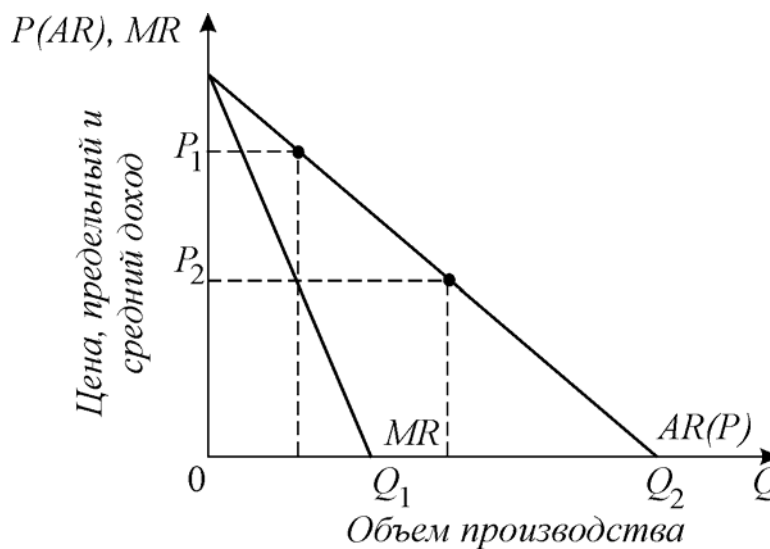


Рис. 15.3. Средний доход (цена продукции) и предельный доход неконкурентной фирмы

Как видно из рис. 15.3, снизив цену, фирма получает некий выигрыш за счет увеличения объема продаж (совокупный доход возрос), но одновременно фирма несет и определенные потери (теперь продукция продается по более низкой цене), поэтому общий доход от продажи дополнительной единицы продукции оказывается меньше цены.

### Вопросы для самопроверки

1. Что такое совокупный доход фирмы и как он исчисляется?
2. Что собой представляют кривые совокупного дохода конкурентной и неконкурентной фирм?
3. Как исчисляется средний доход фирмы? Как соотносятся средний доход фирмы и цена на ее продукцию?
4. Что такое предельный доход и как он исчисляется?
5. Как соотносятся средний и предельный доходы конкурентной фирмы и рыночная цена?
6. Объясните, почему в условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены.

## 15.2. Объем производства, максимизирующий прибыль

Важнейшей задачей фирмы, стремящейся к максимизации прибыли, является нахождение, выбор оптимального, позволяющего достичь наилучших результатов деятельности, объема производства. Найти оптимальный объем производства фирма может двумя путями:

- сопоставив совокупный доход и совокупные издержки при различных объемах производства;
- сравнив предельный доход с предельными издержками.

*Модель "совокупный доход – совокупные издержки"*

Начертив на одном графике кривые совокупного дохода ( $TR$ ) и совокупных издержек ( $TC$ ) конкурентной фирмы, можно сопоставить доход и издержки, соответствующие разным объемам производства (рис. 15.4).

Анализ графика показывает, что при разных объемах производства соотношение между совокупными издержками и совокупным доходом различны.

1. Фирма получает прибыль, производя в объемах, при которых совокупный доход больше совокупных издержек ( $TR > TC$ ). На графике – это объемы производства, расположенные между точками критического объема ( $Q_3 - Q_5$ ), – объемы, за пределами которых фирма несет убытки.

2. Объем производства, при котором разница между совокупным доходом и совокупными издержками максимальна ( $TR - TC$ )<sub>max</sub>, позволяет обеспечивать фирме максимальную прибыль ( $Q_4$ ).

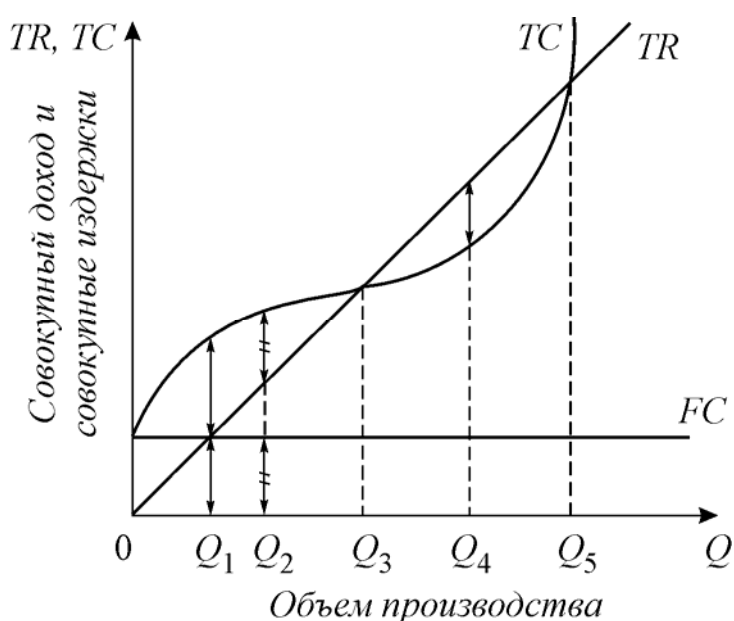


Рис. 15.4. Нахождение оптимального объема производства в условиях совершенной конкуренции

3. Производство в объемах ( $0 - Q_3$ ), при которых совокупные издержки больше совокупного дохода ( $TC > TR$ ), приносит фирме убытки. Фирма

будет работать, даже получая убытки, если эти убытки меньше издержек, которые она бы имела при нулевом выпуске (постоянные издержки). Объем производства, при котором превышение совокупных издержек над совокупным доходом минимально, означает получение фирмой минимальных убытков  $(TC - TR)_{\min}$ .

4. Объем производства, при котором *совокупные издержки равны совокупному доходу* ( $TR = TC$ ), не приносит фирме ни прибыли, ни убытков, т.е. имеет место нулевая прибыль ( $Q_3$  и  $Q_5$ ). Обратим внимание на то, что нулевая прибыль не означает, что фирма не получает вообще никакой прибыли. Она получает нормальную прибыль, которая является частью издержек производства.

5. Если при определенном объеме выпуска ( $Q_2$ ) *убытки фирмы равны постоянным издержкам* ( $-P_r = FC$ ), то фирме безразлично, производить или нет; она находится в точке безразличия, поскольку, приостанавливая производство, фирма все равно несет потери, равные постоянным издержкам.

6. Объем производства, при котором *убытки больше постоянных издержек* ( $-P_r > FC$ ), свидетельствует о том, что фирме следует временно прекратить производство ( $Q_1$ ).

Очевидно, что фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, будет выбирать объем производства, равный  $Q_4$ . Однако в зависимости от рыночной конъюнктуры и, прежде всего, уровня цен, фирма может производить и в других объемах, получая убытки, или вообще в течение короткого периода приостановить производство. Если же производство будет приносить убытки в течение долгого периода, то фирма закроется, прекратит свое существование и вообще выйдет из отрасли.

Рассмотренная выше зависимость результатов деятельности фирмы от объема производства относится не только к конкурентной, но и к неконкурентной фирме, только те же соотношения  $TR$  и  $TC$  неконкурентной фирмой будут достигаться при других объемах производства.

#### *Модель "предельный доход – предельные издержки"*

Для нахождения оптимального объема производства часто используется метод сопоставления дохода, приносимого дополнительной единицей продукции ( $MR$ ), с приростом издержек производства, вызванным ее выпуском ( $MC$ ) (рис. 15.5).

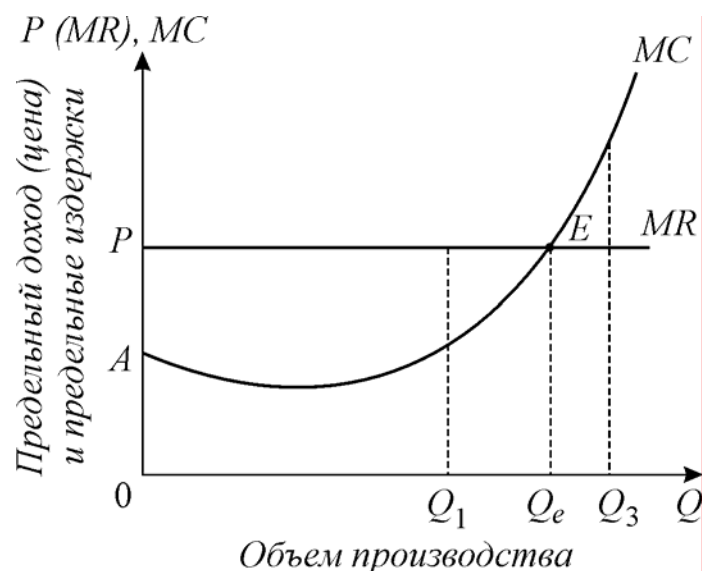


Рис. 15.5. Правило максимизации прибыли

Фирма, производящая в объемах, при которых  $MR=MC$ , получает максимально возможную при данных ценах прибыль. При этом надо помнить, что интересует фирму прибыль на *всю массу выпуска*, а не только на предельную единицу. Таким образом, оптимальный объем производства – это объем, при котором предельные издержки ( $MC$ ) и предельный доход ( $MR$ ) равны.

Равенство  $MR$  и  $MC$  является условием максимизации прибыли для *любой фирмы* независимо от рыночной структуры, в которой она функционирует (совершенная или несовершенная конкуренция).

Это равенство в условиях совершенной конкуренции, когда  $MR = P$ , преобразуется в равенство:

$$MC = MR = P.$$

Любые отклонения от объема, соответствующего равенству  $MR$  и  $MC$ , приводят к потерям фирмы либо в виде прямых убытков при *большем* объеме производства, либо в виде сокращения массы прибыли при объеме, *меньшем*, чем оптимальный.

При  $Q_e$ , соответствующем равенству  $MR$  и  $MC$ , фирма получает максимальную прибыль – площадь фигуры  $PEA$  (разность между совокупным доходом  $OPEQ_e$  (произведение цены на объем выпуска) и совокупными издержками производства –  $OAEQ_e$ ). При  $Q_1$  *общая* масса прибыли будет *меньше*, чем при  $Q_e$ ; при  $Q_2$  фирма понесет *убытки*, так как ее издержки окажутся больше ее доходов.

Пока предельный доход превышает предельные издержки, фирме следует расширять производство, так как, увеличив объем производства на единицу, фирма увеличит свою прибыль. Но как только предельные издержки превысят предельный доход, фирме следует снизить производство, иначе ее прибыль будет сокращаться.



Таким образом, конкурентная фирма, максимизирующая прибыль, достигает оптимального объема производства, при условии, что цена равняется предельным издержкам. Равенство предельных издержек и предельного дохода – это своего рода сигнал, который информирует производителя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Фирма, достигшая в краткосрочном периоде оптимального объема производства, т.е. равенства  $MR$  и  $MC$ , находится в состоянии **равновесия**.

Однако достижение оптимального объема производства еще не является гарантией получения максимальной прибыли. Все зависит от соотношения средних издержек производства и сложившегося на рынке уровня цены. Если:

– рыночная цена *выше* минимума средних совокупных издержек ( $P > \min ATC$ ), то фирма получает прибыль;

– рыночная цена *ниже* минимума средних *совокупных* издержек, но *выше* минимума *переменных* издержек ( $\min ATC > P > \min AVC$ ), то фирма несет убытки;

– рыночная цена *равна* минимуму совокупных издержек производства ( $P = \min ATC$ ), то прибыль равна 0, т.е. фирма не имеет ни прибыли, ни убытков.

– рыночная цена *ниже* минимума средних *переменных* издержек ( $P < \min AVC$ ), то фирме следует прекратить производство, так как ее убытки больше постоянных издержек, существующих и при нулевом объеме производства.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое оптимальный объем производства? При каких объемах производства фирма получает: а) прибыль; б) максимальную прибыль; в) убытки; г) убытки фирмы минимальны?
2. В каком случае фирме безразлично – производить или прекратить производство?
3. При каких условиях фирме следует приостановить производство?
4. Может ли фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, работать с убытками? Что произойдет, если фирма будет получать убытки в течение долгого периода?
5. Каково должно быть соотношение между  $MR$  и  $MC$ , если фирма стремится к максимизации прибыли? Как выглядит правило  $MR = MC$  в условиях совершенной конкуренции?
6. Почему при отклонении объема производства от объема, соответствующего равенству  $MR$  и  $MC$ , прибыль фирмы уменьшается?
7. Как следует себя вести фирме, стремящейся максимизировать прибыль, если  $MR$  больше (меньше)  $MC$ ?

8. При каком соотношении рыночной цены и средних совокупных издержек фирма получает: а) прибыль; б) нулевую прибыль; в) убытки?
9. При каком соотношении рыночной цены и средних переменных издержек фирме следует прекратить производство?

### 15.3. Объем предложения отдельной фирмы и рыночное предложение

Оптимальный при каждом уровне цен объем производства определяет предложение со стороны отдельной фирмы.

Взаимосвязь между рыночными ценами и реакцией фирмы на них (количеством выпускаемого и реализуемого продукта) описывает *кривая предложения фирмы*. Она показывает, какой объем продукции будет производить и предлагать фирма при каждой возможной цене.

Если цена товара ниже минимума средних переменных издержек, то фирма временно закроется и ее предложение будет равно нулю. При более высоких ценах фирма будет производить такое количество, которое позволит ей уравнивать свои предельные издержки с предельным доходом (ценой – в условиях совершенной конкуренции). Отсюда: кривая предложения фирмы совпадает с отрезком кривой предельных издержек, который лежит выше минимума средних переменных издержек (рис. 15.6).

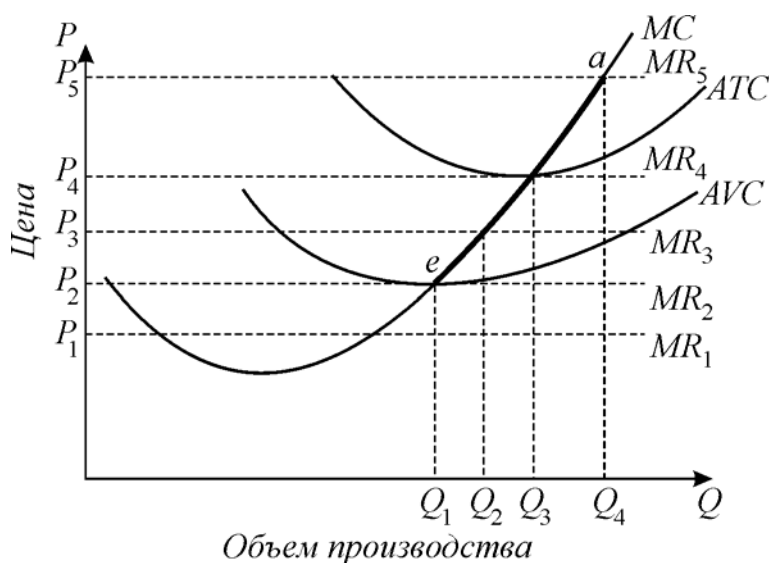


Рис. 15.6. Кривая предложения фирмы

При цене  $P_1$  фирма предлагать свою продукцию на рынке не будет, так как цена ниже минимума средних переменных издержек. При ценах от  $P_2$  до  $P_5$  фирма будет предлагать продукцию, соответственно, в оптимальных для каждого уровня цен объемах ( $Q_1$ – $Q_4$ ). Кривая *ae*, описывающая зависимость объема предложения от уровня цен, и представляет собой **кривую предложения фирмы**. Кривая предложения фирмы совпадает с от-

резком кривой предельных издержек, который лежит выше минимума средних переменных издержек (на графике выделен жирной линией).

Опираясь на поведение отдельных фирм, можно определить общее *отраслевое (рыночное) предложение*, которое равно сумме объемов предложения отдельных фирм. Просуммировав объемы предложения отдельных фирм данной отрасли при каждом уровне цен, получим общее рыночное предложение отрасли. Для отрасли в целом краткосрочная кривая предложения иллюстрирует изменение объема продукции, предлагаемой для продажи всеми фирмами, при изменении рыночной цены (рис. 15.7).

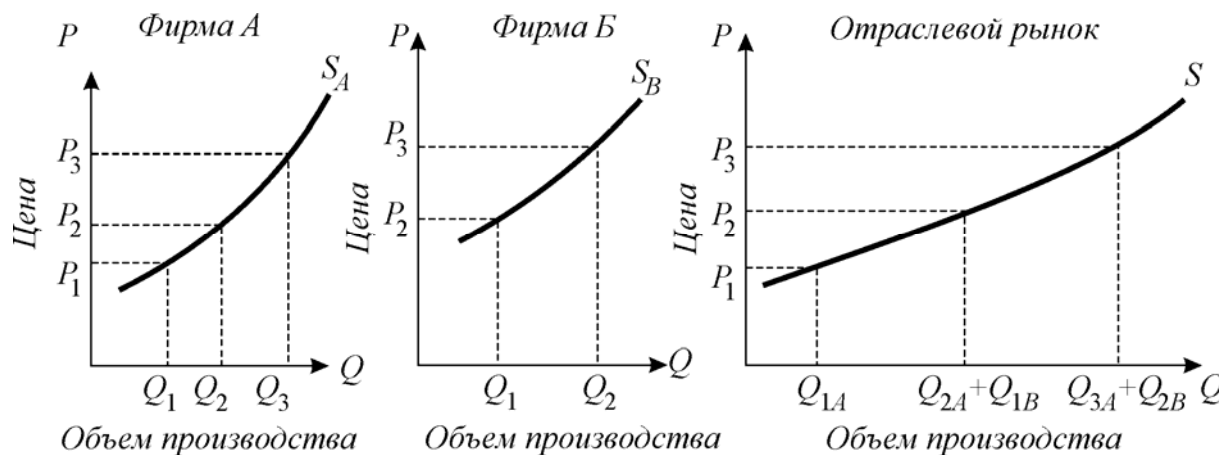


Рис. 15.7. Кривые предложения отдельных фирм и общее рыночное (отраслевое) предложение

При цене  $P_1$  продукцию на рынке предлагает только фирма  $A$ . Для фирмы  $B$  цена  $P_1$  ниже минимума средних переменных издержек, поэтому фирма  $B$  при такой цене предлагать продукцию не будет. При цене  $P_2$  фирма  $A$  предлагает продукцию в объеме  $Q_2$ , а фирма  $B$  – в объеме  $Q_1$ . При цене  $P_3$ , соответственно, фирма  $A$  предложит объем  $Q_3$ , а фирма  $B$  –  $Q_2$ . Сложив объемы предложения при каждом уровне цен, получим кривую *рыночного предложения*.

Совмещение кривой рыночного предложения с кривой рыночного спроса позволяет определить цену, при которой предложение равно спросу, что свидетельствует о том, что отрасль находится в равновесии. **Отраслевое равновесие** в краткосрочном периоде означает, что:

- все фирмы уравнивают свои предельные издержки с предельным доходом (ценой), и ни одна из фирм не стремится изменить количество производимой продукции;

- все фирмы получают нулевую прибыль, ни одна из фирм не стремится покинуть отрасль или войти в нее.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какую взаимосвязь описывает кривая предложения фирмы?
2. Объясните, почему кривая предложения фирмы совпадает с отрезком кривой предельных издержек.
3. Что собой представляет рыночное предложение и как получается кривая отраслевого предложения?
4. Что означает рыночное (отраслевое) равновесие?
5. Почему при рыночном равновесии ни одна из фирм не стремится изменить объем производства и ни одна из фирм не стремится покинуть отрасль или войти в нее?

### ***Основные понятия и термины***

Совокупный доход, средний доход, предельный доход, кривые совокупного, среднего, предельного дохода конкурентной и неконкурентной фирмы, спрос на продукцию отдельной фирмы, оптимальный объем производства, модель "совокупный доход – совокупные издержки", модель "предельный доход – предельные издержки", точка критического объема, нулевая прибыль, точка безразличия, условия закрытия фирмы, кривая предложения отдельной фирмы, рыночное предложение, условия краткосрочного равновесия отрасли.

### ***Выводы***

1. Доход фирмы зависит от рыночной цены продукции и объема продаж. Совокупный доход – доход от всего объема продаж, равный произведению цены на объем выпуска. Доход конкурентной фирмы, поскольку цена задана, всецело зависит от выбранного объема производства; доход неконкурентной фирмы зависит как от объема производства, так и от цены, устанавливаемой фирмой. Средний доход (доход от продажи единицы продукции) равен цене. Предельный доход – это доход от продажи дополнительной единицы продукции. Для конкурентной фирмы предельный доход равен цене, для неконкурентной – меньше цены.

2. Сопоставление совокупного дохода и совокупных издержек при разных объемах производства позволяет фирме выбрать оптимальный (наилучший) в данных конкретных условиях объем производства. Превышение совокупного дохода над совокупными издержками позволяет фирме получать прибыль, превышение совокупных издержек над совокупным доходом означает убытки, равенство совокупных издержек совокупному доходу – нулевую прибыль. Если убытки фирмы равны ее постоянным издержкам, фирме безразлично – продолжать работать или прекратить производство. Если постоянные издержки оказываются больше убытков фирмы, ей следует приостановить производство.

3. Объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам (оптимальный объем производства), обеспечивает получение максимальной прибыли. Если фактический объем выпуска ниже оптимального, то фирме следует расширять производство – прибыль будет увеличиваться. Если объем выпуска больше оптимального, то для увеличения прибыли фирме следует сокращать производство.

4. Достижение оптимального объема еще не гарантирует получение максимальной прибыли. При достижении оптимального объема производства фактические результаты зависят от соотношения рыночной цены и средних издержек производства. Если цена выше минимума средних совокупных издержек производства, то фирма получает прибыль. Если они равны, прибыль фирмы будет равна нулю. Если цена выше минимума средних переменных, но ниже минимума средних совокупных издержек, то фирма будет нести убытки. Если рыночная цена ниже минимума средних переменных издержек, то фирме следует приостановить производство.

5. Правило максимизации прибыли (равенство предельных издержек предельному доходу) объясняет, как формируется предложение фирмы. Кривая предложения фирмы представляет отрезок кривой предельных издержек, лежащий выше точки, соответствующей равенству рыночной цены предельным издержкам производства. Сумма рыночных предложений отдельных фирм отрасли образует рыночное предложение конкретного товара. Отрасль находится в равновесии, если все фирмы производят продукцию в объемах, соответствующих равенству предельных издержек предельному доходу, и получают нулевую прибыль.

## **ТЕМА 16. Пофакторные доходы: заработная плата**

В предыдущей теме мы выяснили, что результат деятельности фирмы, стремящейся к максимизации прибыли, зависит от выбранного ею объема производства, цен товаров и издержек производства. В свою очередь, издержки производства при выбранном объеме выпуска зависят от количества применяемых ресурсов, определяемого технологией производства, и их цен.

Цены ресурсов (факторов производства) складываются на рынке ресурсов, где покупателями выступают фирмы, а продавцами первичных факторов производства – домашние хозяйства, которым на правах частной собственности они и принадлежат. Цена ресурса зависит от его предельной производительности, измеряемой предельным продуктом ресурса, т.е. от того "вклада", который вносит данный вид ресурса в создание продукта.

Цена ресурса для фирмы – это издержки производства, для продавца – доход. Отсюда: каждый человек, прямо или косвенно участвующий в производстве, получает доход в соответствии с вкладом принадлежащего ему ресурса (труда, предпринимательских способностей, капитала, земли) в

создание продукции, измеряемый предельным продуктом ресурса в денежном выражении.

Таким образом, рыночное распределение доходов – это пофакторное распределение. Владелец того или иного вида ресурсов получает "вмененный доход" – доход соответствующий предельной производительности вложенного им в производство ресурса. Каждому фактору соответствует определенный вид дохода.

| <i>Факторы производства</i>      |   | <i>Вид дохода</i> |
|----------------------------------|---|-------------------|
| труд                             | ⇒ | заработная плата  |
| земля                            | ⇒ | рента             |
| капитал                          | ⇒ | процент           |
| предпринимательская деятельность | ⇒ | чистая прибыль    |

В данной теме будет рассмотрен важнейший пофакторный доход – заработная плата.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Рынок труда и предложение труда.

Вопрос 2. Спрос на труд.

Вопрос 3. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

### **16.1. Рынок труда и предложение труда**

Заработная плата выступает наиболее массовой формой дохода в любой рыночной экономике, составляя примерно 3/4 национального дохода страны. Многие процессы, происходящие в экономике, связаны с движением заработной платы.

**Заработная плата ( $W$ )** – это доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени (час, день, неделя, месяц), т.е. заработная плата выступает как *цена*, выплачиваемая за использование *труда* наемного работника.

Наряду с приведенной трактовкой заработной платы существуют и другие. В частности, согласно К. Марксу, заработная плата при капитализме представляет собой превращенную *стоимость товара "рабочая сила"* и определяется стоимостью средств существования, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (при этом под "рабочей силой" понимается способность человека к труду). В отличие от заработной платы при капитализме, зарплата при социализме трактовалась как часть национального дохода страны, распределяемая между работниками государственного сектора экономики в соответствии с количеством и качеством вложенного труда.

Напомним, что рассматривая заработную плату, необходимо различать: *номинальную заработную плату* – денежную заработную плату, которую работник получает за свой труд – и *реальную заработную плату* – то количество товаров и услуг (в натуральном выражении), которые работник может купить на свою номинальную заработную плату. Очевидно, что реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости от уровня цен и налогов.

Уровень (ставка) заработной платы, так же как и любая рыночная цена, определяется на рынке.

**Рынок труда** – это система экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда.

*Субъектами* рынка труда являются: контрагенты трудовых отношений – работники и работодатели; посредники между работниками и работодателями (службы занятости); представители органов власти; представители интересов работников (профсоюзы) и работодателей (союзы предпринимателей).

*Основные функции* рынка труда:

- посредническая – соединение продавца и покупателя рабочей силы (труда);
- уравнивание спроса на труд и его предложения, формирование цены труда – заработной платы;
- приведение отраслевой, территориальной, профессионально-квалификационной структуры рабочей силы в соответствие с отраслевой и территориальной структурой общественного производства;
- выявление численности безработных, видов и характера безработицы.

Подчиняясь в целом законам спроса и предложения, рынок труда имеет ряд специфических *особенностей* социального и социально-психологического характера, отличающих его от других (товарных) рынков. На рынок труда оказывает влияние:

- демографическая ситуация в стране;
- численность трудоспособного населения;
- экономическая активность трудоспособного населения;
- процессы миграции трудовых ресурсов;
- степень участия государства в регулировании рынка труда и т.п.

Ставка заработной платы (цена труда) зависит от предложения труда и спроса на него.

**Предложение труда** представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы, или иначе: предложение труда – это активный *спрос* работников на рабочие места. Общее рыночное предложение труда зависит от: численности населения; доли трудоспособного на-

селения в общей его численности; продолжительности годового рабочего времени; качества, квалификации труда; уровня заработной платы.

Рассматривая зависимость предложения труда от изменения ставок заработной платы, необходимо обратить внимание на то, что *кривая предложения индивидом своего труда*, описывающая эту зависимость, имеет несколько необычную форму (рис. 16.1).

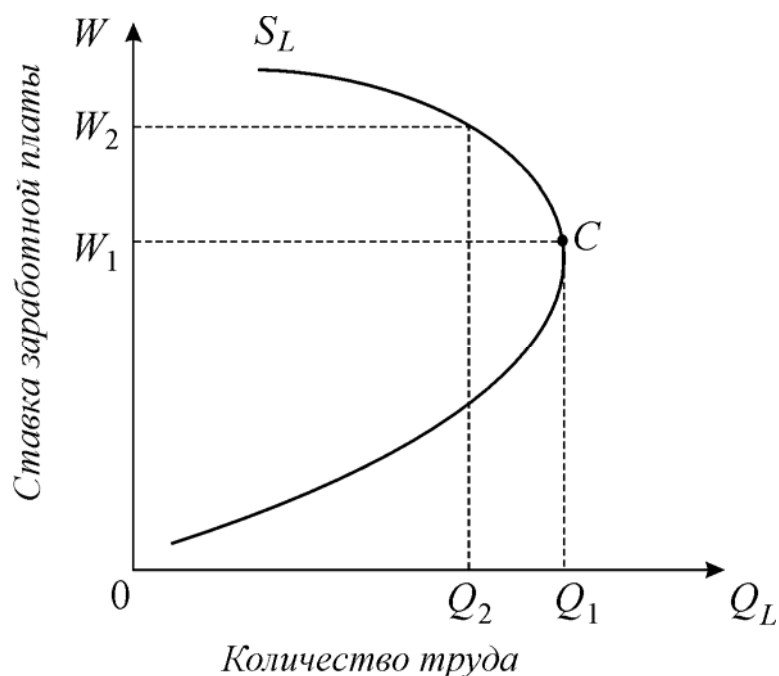


Рис. 16.1. Кривая предложения труда отдельным работником

Индивидуальное предложение рабочей силы описывается кривой предложения труда, согласно которой при увеличении реальной заработной платы работник может как увеличивать, так и сокращать предложение труда.

В форме кривой индивидуального предложения рабочей силы отражается действие двух эффектов: эффекта замещения и эффекта дохода.

Суть *эффекта замещения* состоит в том, что увеличение предложения труда ведет к росту благосостояния (потребления), сокращая в то же время свободное время человека – свободное время замещается рабочим временем и, следовательно, потреблением.

Суть *эффекта дохода* состоит в том, что при увеличении уровня оплаты труда предложение труда сокращается (потребление замещается свободным временем); при более высокой заработной плате работник может позволить себе иметь больше свободного времени, сохраняя достигнутый уровень дохода.

Пока кривая индивидуального предложения труда имеет положительный наклон (до точки *C*), преобладает эффект замещения, когда она приобретает отрицательный наклон (после точки *C*) – эффект дохода. Вопрос о



том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, так как зависит от индивидуальных особенностей того или иного человека.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Какой принцип лежит в основе распределения доходов в рыночной экономике?
2. Какие трактовки сущности заработной платы Вы знаете?
3. Что собой представляет рынок труда и каковы его функции? В чем отличие рынков труда от рынков товара?
4. От чего зависит общее предложение труда на рынке?
5. В чем особенности предложения труда отдельным индивидом?
6. В чем суть эффектов дохода и замещения?

### **16.2. Спрос на труд**

Рыночный спрос на рынке конкретного труда (сталеваров, программистов, ткачей и т.п.) представляет собой суммарный спрос, предъявляемый отдельными фирмами. В свою очередь спрос на труд (как и на любой другой ресурс) со стороны отдельной фирмы зависит от:

- предельной производительности труда, измеряемой его предельным продуктом;
- предельного дохода (цены) товара;
- предельных издержек использования труда.

Фирма, стремящаяся максимизировать прибыль, предъявляет спрос на труд, руководствуясь *правилом использования ресурсов*, согласно которому фирма должна применять такое количество ресурса, при котором предельный продукт ресурса в денежном выражении ( $MRP$ ) равен предельным издержкам использования этого ресурса ( $MRC$ ).

Для труда:

$$MRP_L = MRC_L = W.$$

**Предельный продукт в денежном выражении**, или предельная доходность ресурса ( $MRP$ ), характеризует прирост совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого ресурса. Предельный продукт ресурса в денежном выражении равен произведению предельного дохода ( $MR$ ) на предельный продукт ресурса ( $MP$ ):

$$MRP = MR \times MP.$$

Для труда:  $MRP_L = MR_L \times MP_L$ .

Величина предельной доходности ресурса зависит от характера рыночной структуры, в которой функционирует фирма как продавец *товара* (совершенная или несовершенная конкуренция).

В условиях *совершенной конкуренции*, поскольку предельный доход фирмы ( $MR$ ) равен цене продукта ( $P$ ), предельный продукт ресурса (труда) в денежном выражении равен произведению цены товара на предельный продукт ресурса:

$$MRP_L = P_L \times MP_L.$$

Динамика предельной доходности ресурса конкурентной фирмы, поскольку цена – величина постоянная, складывается под влиянием динамики предельного продукта, который в силу действия закона убывающей отдачи имеет тенденцию к снижению.

В условиях *несовершенной конкуренции* динамика  $MRP$  складывается под воздействием двух факторов:

- динамики предельного продукта;
- динамики предельного дохода.

Поскольку в условиях несовершенной конкуренции предельный доход тоже имеет тенденцию к сокращению, то  $MRP$  неконкурентной фирмы падает быстрее, чем у конкурентной фирмы.

**Предельные издержки использования ресурса ( $MRC$ )** характеризуют прирост издержек производства в связи с приобретением дополнительной единицы ресурса и равны цене *ресурса* (в случае привлечения труда – ставке заработной платы).

Итак, фирма предъявляет спрос на то количество труда, которое соответствует равенству  $MRP_L$  и  $W$ , т.е. спрос фирмы на труд задается кривой предельного продукта труда в денежном выражении (см. рис. 16.2).

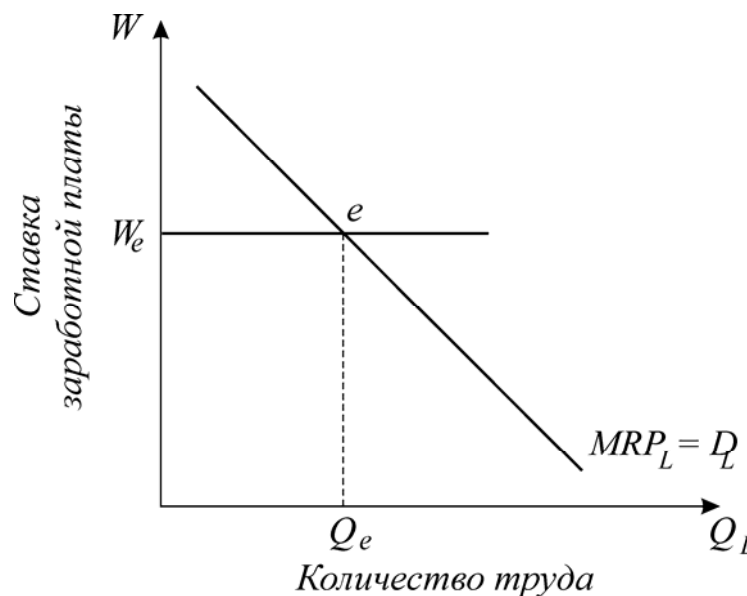


Рис. 16.2. Кривая спроса на труд со стороны конкурентной фирмы

Любая точка на кривой  $D_L$  показывает число нанимаемых фирмой рабочих при каждом уровне заработной платы.

Предположим, фирма собирается привлечь дополнительных рабочих. Нанимая каждого последующего рабочего, фирма будет увеличивать свой

доход, но, в силу действия закона убывающей доходности, все замедляющимися темпами. Прирост дохода фирмы при найме каждого дополнительного рабочего представлен в табл. 16.1.

Таблица 16.1

| Число рабочих ( $L$ ) | Совокупный продукт ( $TP$ ) | Предельный продукт ( $MP_L$ ) | Цена продукта ( $P$ ) | Предельная доходность труда ( $MRL_L$ ) |
|-----------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------|---|
| 0                     | 0                           | 30                            | 2                     | 60                                      |
| 1                     | 30                          | 25                            | 2                     | 50                                      |
| 2                     | 55                          | 23                            | 2                     | 46                                      |
| 3                     | 63                          | 13                            | 2                     | 26                                      |
| 4                     | 76                          | 9                             | 2                     | 18                                      |
| 5                     | 85                          | 5                             | 2                     | 10                                      |
| 6                     | 90                          |                               | 2                     |   |

Допустим, что заработная плата составляет 30 ден. ед. Тогда фирма наймет трех рабочих, так как каждый из них будет создавать доход, больший, чем его заработная плата. Четвертый и последующие рабочие принесли бы фирме убытки, так как их зарплата превышала бы доход, который они могли бы принести.

Таким образом, уравнивая предельную доходность труда со ставкой заработной платы, фирма обеспечивает оптимальный уровень занятости.

### **Вопросы для самопроверки**

1. От чего зависит спрос на труд?
2. Каким правилом руководствуются фирмы, предъявляя спрос на любой ресурс, в частности на труд?
3. Что такое предельный продукт труда в денежном измерении? От чего он зависит?
4. Как меняется предельная доходность труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции?
5. Что такое предельные издержки использования труда?
6. Что собой представляет кривая спроса на труд со стороны отдельной фирмы?

### **16.3. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции**

Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Рассмотрим совершенно конкурентный рынок *труда*. Такой рынок характеризуется полным, абсолютным равенством условий купли-продажи рабочей силы: одинаковая квалификация, качество труда, наличие полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мобильность рабочей силы, невозможность воздействовать на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца (рис. 16.3).

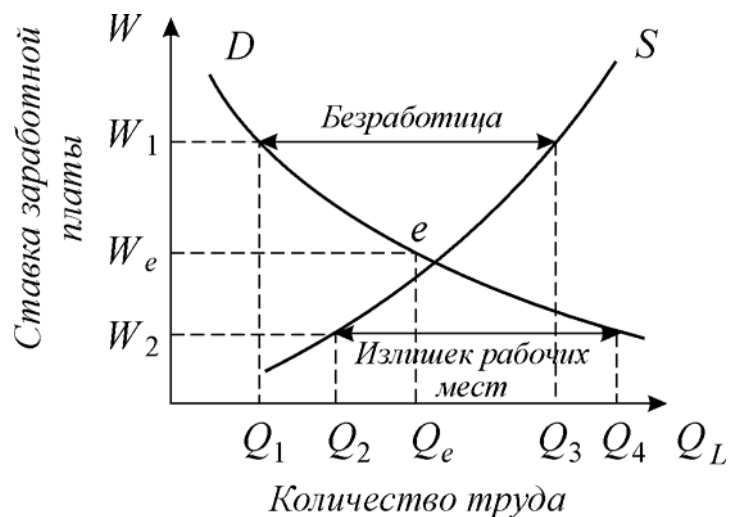


Рис. 16.3. Конкурентный рынок труда

Точка пересечения кривых спроса и предложения свидетельствует о том, что рынок труда находится в *равновесии*: спрос на труд полностью удовлетворен, и имеется полная занятость. Все, кто готовы работать при заработной плате, равной  $W_e$ , могут иметь работу. При повышении заработной платы ( $W_1$ ) предложение труда ( $Q_3$ ) превышает количество рабочих мест, которые могут предложить предприниматели ( $Q_1$ ) – возникает безработица. При заработной плате ниже равновесного уровня ( $W_2$ ) желающих работать при такой заработной плате ( $Q_2$ ) оказывается меньше, чем предлагаемое количество рабочих мест ( $Q_4$ ).

Обе эти ситуации в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночного механизма в направлении восстановления равновесия. В условиях совершенной конкуренции все работники (одной профессии, одной квалификации) должны получать равную заработную плату независимо от того, на какой фирме они работают.

Однако реальная ситуация на рынке труда полностью отличается от идеальных условий конкурентного рынка труда. Отклонение фактической заработной платы от равновесной, нарушение полной занятости происходит под влиянием ряда внерыночных факторов.

1. Государство, регулируя рынок труда в целях обеспечения социальной справедливости, устанавливая минимальную заработную плату, продолжительность рабочего дня, отпуска, осуществляя индексацию доходов,

выплачивая пособия по безработице и т.п., способствует нарушению рыночного равновесия.

2. Если в каком-либо небольшом городе или районе имеется одно крупное предприятие, на котором работает большая часть населения этого города или района, то такое предприятие, является *монопсонистом* на рынке труда.

Монопсонический рынок труда – это рынок, на котором:

- работающие на одной фирме составляют основную часть занятых данным видом труда;
- рабочая сила маломобильна;
- отсутствуют другие (альтернативные) варианты занятости;
- уровень заработной платы и число нанимаемых работников определяет фирма.

Фирма-монопсонист, стремясь максимизировать свою прибыль, будет нанимать меньше рабочих, чем в условиях совершенной конкуренции и платить заработную плату меньше равновесной.

3. Профсоюзы, добиваясь повышения заработной платы выше ее равновесного уровня, содействуют длительному и устойчивому нарушению рыночного равновесия. На рынке труда профсоюзы выступают в качестве *монополистов*, имеющих возможность воздействовать на цену труда – заработную плату. Методы, используемые профсоюзами, зависят от характера профсоюза.

Профсоюзы бывают двух типов – закрытые (или цеховые), объединяющие лиц одной профессии (врачи, программисты, полицейские и т.п.), и открытые, или отраслевые профсоюзы, объединяющие всех работников данной отрасли независимо от профессии.

*Закрытые* профсоюзы добиваются повышения заработной платы для своих членов, в основном ограничивая предложение труда (поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, поддерживая обязательный уход на пенсию, добиваясь сокращения рабочей недели). Сокращение предложения при заданном спросе ведет к повышению заработной платы.

Другой стратегии придерживаются *открытые (отраслевые)* профсоюзы. Они в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Однако соглашаясь повысить заработную плату, предприниматели, не желая снижения прибыли, сокращают численность работающих. В результате генерируется безработица.

Формой согласования спроса на труд и предложения труда в экономике рыночного типа служит *трудовой контракт (договор)* между нанимателем рабочей силы и самим работником, выступающим в качестве продавца своего труда. В трудовом контракте фиксируется уровень оплаты. Контракт (договор) может носить индивидуальный или коллективный харак-

тер. Там, где существует профсоюз, уровень оплаты труда складывается под воздействием тройственного соглашения: нанимателя, нанимаемого и представителей профсоюза.

Выше речь шла о *средней* заработной плате. Однако на практике существуют большие различия (дифференциация) в заработной плате, которые обусловлены:

- профессиональными отличиями (разные специальности);
- разной квалификацией работников;
- различиями в характере труда – престижный или непрестижный труд (грязные, тяжелые работы оплачиваются выше);
- наличием или отсутствием конкуренции между профессиональными группами (между сталеварами и медиками, танцорами и математиками, или между бухгалтерами и экономистами);
- уровнем производительности труда;
- различиями в качестве выполняемой работы и др.

В развитых странах более высокий технический уровень производства, квалификации работников, организации производства и т.п. обуславливают более высокую производительность и, следовательно, цену труда.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Каковы признаки совершенно конкурентного рынка труда?
2. Опишите состояние равновесия на конкурентном рынке труда. Что происходит в случае нарушения равновесия?
3. Как государство нарушает рыночное равновесие?
4. Опишите монополистический рынок труда.
5. Почему профсоюзы выступают на рынке труда как монополисты? Как деятельность профсоюзов может влиять на состояние рынка труда?
6. Чем обусловлены дифференциация заработной платы и национальные различия в заработной плате?

### ***Основные понятия и термины***

Пофакторные доходы, рынок труда, заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, рыночное предложение труда, кривая индивидуального предложения труда, эффект дохода, эффект замещения, спрос на труд, правило использования ресурсов, предельный продукт в денежном выражении, предельные издержки использования ресурса, конкурентный рынок труда, монополистический рынок труда, дифференциация заработной платы, национальные различия в заработной плате.

### ***Выводы***

1. Заработная плата – это цена услуг труда. Уровень заработной платы определяется на рынке труда. Номинальная заработная плата – это денежная заработная плата, реальная заработная плата – то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату. Рыночное предложение труда зависит от численности населения, доли в нем трудоспособного населения, качества, квалификации труда, уровня заработной платы и др. Индивидуальное предложение труда может как увеличиваться, так и сокращаться при росте заработной платы. Эффект замещения – замещение свободного времени рабочим в целях роста потребления. Эффект дохода – сокращение рабочего времени в пользу свободного, вызванное увеличением реальной заработной платы.

2. На конкурентном рынке уровень заработной платы формируется под влиянием спроса на труд и предложения труда. Рыночный спрос – это сумма спросов со стороны отдельных фирм. Фирмы предъявляют спрос на труд, руководствуясь правилом использования ресурсов: предельный доход ресурса в денежном выражении должен быть не меньше предельных издержек использования ресурса. Предельный доход труда в денежном выражении – это произведение предельного продукта труда на цену продукта. Предельные издержки использования ресурса (труда) характеризуют прирост издержек производства в связи с приобретением дополнительной единицы ресурса и равны цене ресурса, в случае привлечения труда – ставке заработной платы. Кривая предельного дохода труда в денежном выражении описывает спрос фирмы на труд при разных значениях заработной платы.

3. В условиях совершенно конкурентного рынка труда равновесная ставка заработной платы уравнивает спрос на труд со стороны фирм и предложение труда. Если ставка заработной платы превышает равновесный уровень, то возникает безработица; если ставка заработной платы ниже равновесного уровня, то образуется излишек рабочих мест. В условиях совершенной конкуренции все работники (одной профессии, одной квалификации) должны получать равную заработную плату независимо от того, на какой фирме они работают. Однако под воздействием государственного регулирования фактическая заработная плата, как правило, отклоняется от равновесной. Государство регулирует рынок труда, определяя продолжительность рабочего времени и условия труда, устанавливая минимальную заработную плату или верхний предел роста номинальной заработной платы, выплачивая пособия по безработице и др.

4. Рынок труда несовершенной конкуренции – это рынок, на котором функционирует один покупатель труда (монопсонист) и/или один продавец – профсоюзы, которые выступают в роли монополистов на определенном рынке труда (отраслевом или профессиональном). Монопсонист нанимает работников меньше, чем в условиях совершенной конкуренции, и платит заработную плату меньше равновесной. Профсоюзы добиваются

повышения заработной платы либо при заключении коллективных договоров с предпринимателями, либо ограничивая предложение труда.

## **ТЕМА 17. Пофакторные доходы: рента, процент, прибыль**

Вещественные факторы производства – земля и капитал – на соответствующих рынках приобретают цену (земельная рента и процент), которая и является доходом собственников этих факторов производства. Что же касается дохода на такой фактор производства, как предпринимательство (прибыль), то его сущность и природа принципиально отличаются от сущности и природы земельной ренты и процента. Анализ этих трех пофакторных доходов и посвящена данная тема.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Земельная рента.

Вопрос 2. Процент на капитал.

Вопрос 3. Прибыль.

### **17.1. Земельная рента**

**Земля ( $T$ )** – это ресурс, который не производится, а существует как природный объект. Обратите внимание на то, что понятие "земля" включает не просто земельную площадь, но и леса, полезные ископаемые, водные ресурсы и т.п. Как фактор производства земля невоспроизводима и потому количественно ограничена, разнокачественна (по плодородию, богатству месторождений, местоположению), недвижима, характеризуется длительным периодом пользования.

Цена услуг земли называется земельной рентой. Вообще, рента – это доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично. Земельная рента – это доход собственника земли. Как и всякая цена, земельная рента формируется на рынке – рынке земли, который характеризуется совершенно неэластичным предложением. Покупка и продажа услуг земли осуществляется путем сдачи земли в аренду.

Особенности земли как фактора производства и, прежде всего, ее невоспроизводимость объясняет неэластичность ее предложения. В каждый данный момент количество земли, предлагаемое ее собственниками, строго фиксировано. Конечно, в длительной перспективе оно может быть увеличено за счет освоения целины, осушения болот и т.п., но в краткосрочном и долгосрочном периодах предложение земли постоянно.

Поскольку предложение земли неэластично, то рента всецело зависит от предъявляемого землепользователями спроса. В свою очередь спрос на землю, как и на всякий ресурс, зависит от производительности (продуктивности) земли и от спроса на производимую с помощью земли продукцию. Если растет спрос на сельскохозяйственную продукцию, то растет спрос на землю и ее цена. Как писал известный экономист XIX века



Е. Бем-Бавер, "не потому дорого токайское вино, что дороги токайские виноградники, а наоборот".

Образование земельной ренты представлено на рис. 17.1.

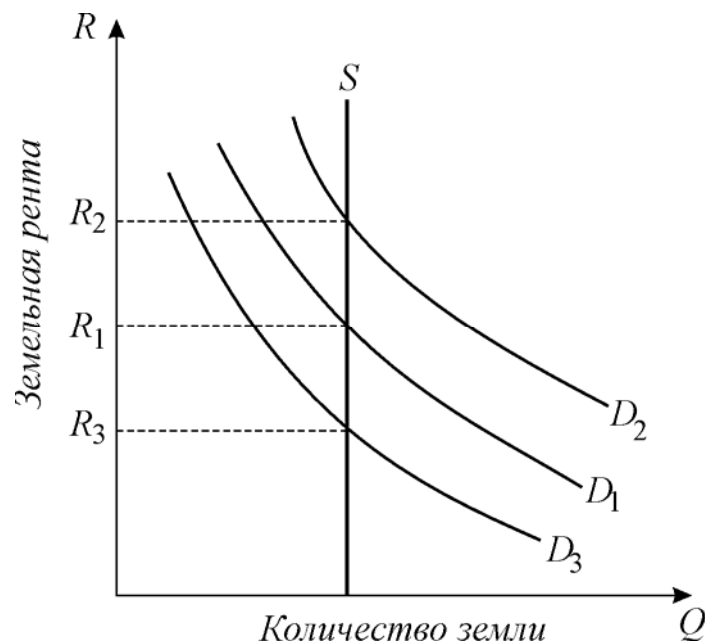


Рис. 17.1. Образование земельной ренты

Предположим, что первоначально спрос равен  $D_1$ , а рента  $R_1$ . При повышении спроса на землю и неизменности ее предложения землепользователи готовы платить большую цену за услуги земли – земельная рента повышается ( $R_2 > R_1$ ), при снижении спроса землевладельцы не могут сдать всю землю в аренду и вынуждены снижать земельную ренту ( $R_3 < R_1$ ).

На практике земельная рента взимается на основе договора аренды в составе арендной платы, которая помимо земельной ренты может включать амортизацию сооружений и построек, имеющих на земле, процент на вложенный в землю капитал и др.

Земельная рента – это цена *услуг земли* и доход собственника земли за определенный период времени, но в условиях рыночной экономики сама земля как капитальное благо покупается и продается. Какова же цена земли как капитального блага? За какую цену собственник земли продаст ее?

Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то продавая землю, он фактически продает возможность постоянно получать доход, поэтому он уступит свой участок за такую сумму, которая, будучи положенной в банк, будет приносить ему доход, не меньший, чем получаемая им рента.

Цена земли ( $Z$ ) представляет собой капитализированную (превращенную в капитал) земельную ренту.

$$Z = \frac{R}{i} \times 100\%,$$

где  $R$  – годовая рента;

$i$  – банковский процент.

Предположим, что собственник земли получал годовой доход (ренту), равный 100 тыс. ден. ед., банк по вкладам платит 10% годовых. Очевидно, что владелец земли продаст свой участок за сумму, не меньшую 1 млн. ден. ед., так как, положив эту сумму в банк, он будет получать доход на уровне земельной ренты.

На практике наряду с размером ренты и уровнем банковского процента на цену земли влияет множество других факторов: увеличение спроса на несельскохозяйственные земли, инфляция (при инфляции спрос на землю, как и вообще на недвижимость, возрастает), НТП и др.

Вообще в XX в. в странах рыночной экономики наблюдалась устойчивая тенденция к росту цены на землю, вызванному интенсивным процессом урбанизации, инфляцией, которая приобрела практически во всех странах хронический характер.

### *Вопросы для самопроверки*

1. В чем особенности земли как фактора производства?
2. Охарактеризуйте спрос на землю. От чего он зависит? Почему предложение земли совершенно неэластично?
3. Что такое земельная рента? Как она формируется и от чего зависит?
4. Какая разница между земельной рентой и ценой земли?
5. Как определяется цена земли? Какие факторы влияют на цену земли?

### *17.2. Процент на капитал*

Понятие "капитал" употребляется в широком и узком смысле слова. В широком смысле "капитал" – это любая ценность, приносящая доход (недвижимость и оборудование, сбережения, ценные бумаги и т.п.). В узком смысле слова, **капитал** (реальный, физический капитал) – это один из факторов производства, который представляет собой запас произведенных благ, используемых при производстве других благ (здания, машины, оборудование, сырье, материалы и т.п.).

В зависимости от характера оборота реальный капитал подразделяют на основной и оборотный.

По натурально-вещественному составу **основной капитал** включает здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. Элементы основного капитала:

- используются в течение многих производственных циклов;
- в процессе производства используются целиком и не меняют своей натурально-вещественной формы;

- подлежат замене (возмещению) через несколько производственных циклов;
- переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям.

**Оборотный капитал** по натурально-вещественному составу включает сырье, основные и вспомогательные материалы. Элементы оборотного капитала:

- используются в течение одного производственного цикла;
- в процессе производства меняют свою натурально-вещественную форму;
- подлежат замене (возмещению) через каждый производственный цикл;
- переносят свою стоимость на готовую продукцию полностью в течение одного производственного цикла.

Основной капитал подвергается *физическому и моральному износу*.

*Физический износ* – это уменьшение стоимости элементов основного капитала в результате их старения (снашивания) при использовании в производстве или неиспользовании вообще (коррозия, гниение и т.п.).

*Моральный износ* – обесценение элементов основного капитала в связи с удешевлением производства аналогичных станков, машин и т.п. или в связи с появлением нового, более производительного оборудования, в результате чего действующее оборудование теряет свою экономическую эффективность.

Обесценение основного капитала в результате износа сопровождается переносом стоимости элементов основного капитала на готовую продукцию (амортизацией).

**Амортизация** – процесс перенесения стоимости элементов основного капитала по мере их износа на производимый с их помощью продукт.

Для возмещения изношенных элементов основного капитала фирмы делают *амортизационные отчисления*, зачисляемые в издержки производства. После реализации продукции амортизационные отчисления накапливаются в виде амортизационного фонда, предназначенного для ремонта и замены изношенных элементов основного капитала.

Отчисления в амортизационный фонд делаются на основе законодательно устанавливаемых норм амортизации ( $N_a$ ), представляющих собой величину, обратную сроку службы.

$$N_a = (1 : t) \times 100\%,$$

где  $t$  – срок службы.

Так, например, если станок стоит 50 тыс. руб. и срок его службы 5 лет, то норма амортизации составит 20%  $[(1 : 5) \times 100\%]$ , а годовые амортизационные отчисления 10000 руб.  $(50000 \times 0,2)$ . Амортизационные отчисления являются частью издержек производства.

Охарактеризовав особенности реального капитала, рассмотрим доход, который приносит капитал как фактор производства его собственнику.

Доход, который может принести капитал в результате его применения, соответствует цене, уплачиваемой за пользование деньгами в течение определенного периода времени (обычно – год).

Как уже отмечалось, деньги, денежный капитал не являются производственным фактором, они не способны непосредственно производить товары или услуги, однако они являются условием приобретения факторов производства, в том числе реального капитала. Предприниматели "покупают" деньги (берут ссуды) для приобретения физического капитала, необходимого для создания товаров и услуг. Отсюда: спрос на капитал – это спрос на заемные средства. Очевидно, что, используя реальный капитал, предприниматель должен обеспечить такой доход от его применения, который позволит оплатить взятые займы деньги. Цена, уплачиваемая за пользование деньгами в течение определенного времени, называется **процентом** ( $i$ ). Таким образом, процент за пользование деньгами и доход на капитал – одна и та же величина. При этом не имеет значения, пользуется ли предприниматель заемным капиталом или нет. Используя только собственный капитал, он все равно должен получить на него доход не ниже процента.

Согласно неоклассической теории процент – это плата за право получения ресурсов в свое распоряжение *сегодня*, т.е. до того, как будут накоплены средства, чтобы эти ресурсы купить.

Обладание ресурсами сегодня позволяет предпринять такие действия, которые обеспечат более высокий доход в будущем, поэтому сегодняшние производственные ресурсы ценятся выше будущих.

Следует обратить внимание на то, что плату за пользование деньгами принято рассматривать не как абсолютную величину, а как процентное отношение дохода, полученного от предоставления денег, к общей сумме предоставленных денег.

$$i = \frac{R_c}{C} \times 100\%,$$

где  $i$  – норма (ставка) процента на капитал;  
 $R_c$  – доход на капитал;  
 $C$  – капитал.

Если ссуда равна 100 тыс. ден. ед., а годовой доход составляет 5 тыс. ден. ед., то норма процента (процентная ставка) составит 5% [(5000 : 100000) × 100%].

Ставка процента определяется на денежном рынке и зависит от соотношения спроса на деньги, которые предъявляет бизнес, и предложения денег. Различают номинальную и реальную ставку процента:

- номинальная ставка процента ( $i$ ) – это *денежная* процентная ставка, которая характеризует получаемый доход в текущих ценах;

– реальная ставка процента ( $r$ ) – это процентная ставка с поправкой на инфляцию, т.е. она характеризует доход в неизменных ценах:

$$r = i - \pi,$$

где  $\pi$  – процент инфляции.

Обратите внимание на то, что реальная процентная ставка может иметь отрицательное значение. Если деньги даны в ссуду под 20% годовых, а годовой темп инфляции составил 30%, то процентная ставка будет иметь отрицательное значение.

Ставка процента используется в процессе **дисконтирования** – приведения доходов и расходов, распределенных во времени, к единому моменту времени.

Дисконтирование осуществляется по формуле:

$$PV = FV_n : (1 + i)^n,$$

где  $PV$  – сегодняшняя, текущая ценность (деньги сегодня);

$FV_n$  – ценность через  $n$  периодов (деньги через  $n$  лет);

$i$  – ставка дисконтирования (ставка банковского процента).

Предположим, что ставка банковского процента равна 10% годовых и что, окончив через пять лет институт, Вы будете для начала получать заработную плату, равную 10 тыс. рублей. Чему же равна *сегодня* ценность Вашей *будущей* заработной платы? Она равна 6211 руб. [ $10000 : (1 + 0,1)^5$ ].

Необходимость дисконтирования возникает всякий раз, когда нужно сопоставить сегодняшние расходы с будущими доходами. Такая проблема возникает при принятии инвестиционных решений. Осуществляя вложения сегодня, мы получим доходы в будущем, поэтому необходимо сопоставить сегодняшние затраты с будущими доходами. Для этого необходимо определить сегодняшний аналог (сегодняшнюю стоимость) суммы, которая будет получена через определенный срок при существующей норме процента.

Сопоставление сегодняшней ценности будущих доходов с затратами на инвестиции позволяет принять решение об их целесообразности.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что понимается под капиталом в широком и узком смысле слова?
2. Чем основной капитал отличается от оборотного?
3. Что такое физический и моральный износ и амортизация?
4. Почему доход на капитал равен ссудному проценту? Как теоретически объясняется сущность процента?
5. Что такое номинальная и реальная ставка процента?

6. В чем суть процесса дисконтирования?
7. В каком случае инвестирование целесообразно?

### 17.3. Прибыль

**Прибыль** – доход, получаемый от вложения такого фактора производства, как предпринимательская деятельность. В отличие от заработной платы, процента и ренты прибыль не является равновесной ценой ресурса, она не формируется на рынке. Природа прибыли иная.

Предприниматель, соединяя факторы производства, организуя его, внедряя нововведения, принимая на себя риск, должен за все это получать вознаграждение. И этим вознаграждением является экономическая (чистая) прибыль – остаток от совокупного дохода после вычета всех издержек производства, как внешних, так и внутренних – упущенных при использовании собственных ресурсов (капитала, земли, предпринимательских способностей). Этот остаток и является доходом предпринимателя.

Существует множество теорий, объясняющих природу этого остатка.

Прибыль – это *плата за риск*. Динамический характер рыночной экономики придает ей характер неопределенности. Предприниматель, функционирующий в условиях неопределенности, принимая те или иные хозяйственные решения, может нести разного рода убытки по не зависящим от него обстоятельствам, поэтому прибыль рассматривается как вознаграждение за принятие на себя нестрахуемого риска.

Прибыль – это *вознаграждение предпринимателя за отсрочку личного потребления* собственного капитала (теория воздержания).

Прибыль – это *вознаграждение за новаторство* и введение технических усовершенствований. Неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности является новаторство, а прибыль – это вознаграждение за поиск, нахождение, внедрение более совершенных методов производства.

Прибыль – это *доход, порождаемый существованием монополии*, т.е. прибыль – это "монопольный доход", порождаемый искусственными ограничениями. Ограничивая выпуск продукции, повышая ее цену и не допуская конкурентов на рынок, предприниматель может постоянно получать прибыль.

Кажется, что прибыль не может носить устойчивый характер, так как конкуренция ведет к выравниванию условий хозяйствования, и преимущества отдельных фирм, дающие им возможность получать экономическую прибыль, постепенно распространяются повсеместно. Однако условия, порождающие прибыль (инициатива, новаторство, риск, монопольное положение) непрерывно воспроизводятся миллионами предпринимателей, превращая прибыль в постоянное явление.

Прибыль в условиях рыночной экономики выполняет ряд важнейших функций. Прибыль:

– является показателем эффективности производства. Наличие прибыли, при прочих равных условиях, свидетельствует о том, что результаты хозяйствования превышают сделанные затраты;

– стимулирует наиболее эффективное использование ресурсов. Именно стремление к прибыли заставляет предпринимателей внедрять новейшие технологии производства, совершенствовать организацию производства. Как писал Ф. Хайек, "стремление к прибыли – это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно";

– выполняет распределительную функцию, способствуя перемещению ресурсов из одной сферы приложения в другую. Наличие в какой-либо отрасли прибыли, превышающей ее нормальный уровень, притягивает к себе новых предпринимателей и ведет к переливу ресурсов, и соответствующему расширению производства.

– наконец, прибыль служит источником накопления и финансирования дальнейшего развития и совершенствования производства, создания условий для получения прибыли в будущем.

Прибыль – движущий стимул рыночной экономики. Фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, объективно вынуждены производить товары, пользующиеся спросом, и производить с наименьшими издержками. Таким образом, прибыль служит основной экономической цели – удовлетворению потребностей людей ограниченными ресурсами.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Чем прибыль отличается от других пофакторных доходов?
2. Доходом на какой фактор производства является прибыль?
3. Что такое экономическая (чистая) прибыль и как она исчисляется?
4. Какие существуют трактовки сущности прибыли?
5. Назовите основные функции, выполняемые прибылью.

### ***Основные понятия и термины***

Земля, предложение земли, спрос на землю, земельная рента, арендная плата, цена земли, капитал, реальный капитал, основной капитал, оборотный капитал, физический износ капитала, моральный износ капитала, амортизация, амортизационные отчисления, ссудный процент, норма процента (процентная ставка), неоклассическая теория процента, номинальная процентная ставка, реальная процентная ставка, дисконтирование, инвестиции и дисконтированные доходы, прибыль, теории прибыли, функции прибыли.

### ***Выводы***

1. Специфика земли как невозпроизводимого, разнокачественного, неперемещаемого фактора производства предопределяет совершенную неэластичность ее предложения. В этих условиях земельная рента (цена услуг земли) определяется спросом на землю. В свою очередь спрос зависит от производительности (продуктивности) земли и спроса на сельскохозяйственную продукцию. Цена земли как капитального блага представляет собой капитализированную земельную ренту и равна той сумме денег, которая будучи положенной в банк, будет приносить доход, равный земельной ренте.

2. Капитал как фактор производства – это экономические блага, используемые для производства других благ. В зависимости от характера оборота капитал подразделяется на основной и оборотный. Элементы основного капитала используются в течение многих производственных циклов, не меняют своей натуральной формы, переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям, возмещаются после износа. Элементы оборотного капитала используются в течение одного производственного цикла, меняют свою натуральную форму, полностью в течение одного цикла переносят свою стоимость на готовый продукт. Основной капитал подвергается физическому износу (уменьшение стоимости элементов основного капитала в результате их снашивания) и моральному износу – обесценение в связи с появлением нового, более производительного оборудования или удешевлением производства существующего. Обесценение основного капитала в результате износа сопровождается амортизацией – процессом переноса стоимости основного капитала на производимый с их помощью продукт. Амортизация является частью издержек производства. После реализации продукции амортизационные отчисления накапливаются в виде амортизационного фонда, предназначенного для ремонта и замены изношенных элементов основного капитала.

3. Доход на капитал – это процент – цена, уплачиваемая за пользование деньгами в течение определенного времени. Согласно неоклассической теории, процент – плата за возможность пользоваться ресурсами сегодня. Ставка процента – это отношение дохода на капитал к величине капитала, умноженное на 100%. Номинальная процентная ставка характеризует получаемый доход в текущих ценах; реальная процентная ставка характеризует доход в неизменных ценах. Процентная ставка используется в процессе дисконтирования – определения сегодняшней ценности будущих доходов.

4. Предпринимательству как фактору производства вменяется доход в форме чистой экономической прибыли, равной разнице между выручкой от реализации и экономическими издержками производства (внешние плюс внутренние издержки, в том числе нормальная прибыль). Существуют разные трактовки сущности прибыли. Она рассматривается как: плата за риск, вознаграждение предпринимателя за новаторство или за отсрочку личного потребления, доход, порождаемый монопольным положением



фирмы и др. Прибыль выполняет функцию распределения ограниченных ресурсов общества, стимулирует их эффективное использование, создает источник дальнейшего развития и совершенствования производства.

## **ТЕМА 18. Ограниченность и "провалы" рынка**

Эффективность любой экономической системы оценивается с точки зрения ее возможности обеспечить рациональное распределение ограниченных ресурсов общества в соответствии с его потребностями. И хотя, как уже отмечалось, рыночная система исторически доказала свою эффективность, и хотя она обладает целым рядом достоинств и положительных свойств, рыночная система отнюдь не является идеальной – ей присущи определенная ограниченность и целый ряд недостатков, снижающих ее эффективность.

Ограниченность рынка связана с тем, что ряд объективно существующих общественных издержек (издержки, возникающие при передаче прав собственности, затраты, связанные с неопределенностью рынка, побочные (внешние) эффекты) не находят своего отражения в рыночной цене, искажая тем самым ценовые сигналы, регулирующие в условиях рынка распределение ресурсов, что ведет к снижению эффективности их распределения.

Ситуация, когда рыночный механизм не приводит к оптимальному распределению ресурсов общества, называется "провалами" или фиаско рынка. Эти негативные стороны рынка и являются предметом данной темы.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Обмен, передача прав собственности и трансакционные издержки.

Вопрос 2. Рынок и неопределенность.

Вопрос 3. Внешние эффекты и общественные блага.

Вопрос 4. Рыночное распределение и социальная справедливость.

### **18.1. Обмен, передача прав собственности и трансакционные издержки**

Рынок – это сфера обмена, происходящего в условиях существования частной собственности. При обмене происходит смена собственника, т.е. *обмен предполагает передачу прав собственности*. Эта передача порождает определенные расходы. Издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности, называются **трансакционными издержками**.

Термин впервые был введен американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его работе "Природа фирмы" (1937 г.).

Часть трансакционных издержек, возникает еще до заключения сделки:

– *издержки поиска информации* – затраты на поиск наиболее выгодных условий купли-продажи: поиск контрагентов, сбор информации о потенциальном партнере, о ситуации на рынке. Прежде чем приобрести, допустим, компьютер, покупатель изучит каталоги, сходит в разные магазины, изучит существующие цены на вычислительную технику, посоветуется со специалистами, прочитает инструкции к разным компьютерам и т.д. Все это требует определенных затрат времени, да и определенных денежных затрат (поездки).

– *издержки ведения переговоров и принятия решения*. Предположим, фирма нашла подходящего партнера, теперь ее сотрудники затратят определенное время на ведение переговоров с потенциальным партнером а, может быть, и деньги ("бизнес-ланч", оплата посредника, если таковой был, дружеский ужин по поводу заключения соглашения и т.п.)

– *издержки измерения* – затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка. Сюда входят затраты на тестирование, опробирование, проверку на соответствие, на наличие сертификата и т.п. В известной мере задачу минимизации издержек измерения выполняет торговая марка фирмы-контрагента – "бренд". Чем надежнее партнер, с которым фирма имеет дело, тем меньше будут издержки измерения.

– *издержки заключения договоров* – затраты, связанные с юридическим оформлением документов (их регистрация, возможно, затраты на нотариальное удостоверение подписей и т.п.);

Другая часть издержек возникает **после** заключения сделки:

– *издержки предупреждения возможного недобросовестного (оппортунистического) поведения контрагентов* – затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения уклонения от точного соблюдения договора. Так, например, необходимость залога при получении кредита, наличие в банках специальных приборов, проверяющих подлинность наличных денег, и т.п.

Вообще, под оппортунистичеким поведением в экономике понимают экономическую недобросовестность, предоставление заведомо ложной или искаженной информации контрагенту по сделке. **Оппортунизм в экономике** – это "преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации, другие действия, мешающие реализации интересов организации" (О. Уильямсон).

– *издержки спецификации (определения) и защиты прав собственности* – расходы, связанные с определением субъекта и объекта собственности, на содержание судов, арбитража, затраты, необходимые для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;

– *издержки защиты от третьих лиц* – затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, рэкета и т.п.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки.

Трансакционные издержки постоянно и неизбежно возникают при любой хозяйственной деятельности. Они могут быть достаточно высокими. Их уровень во многом зависит от четкости спецификации прав собственности (см. тему 4). Слабость правовой основы, размытость прав собственности создают благоприятную основу для оппортунистического поведения, делают необходимыми издержки измерения, определения прав собственности и т.д. В минимизации трансакционных издержек большая роль принадлежит государству, важнейшей функцией которого и является определение "правил игры", контроль за соблюдением правовой основы хозяйственной деятельности.

Согласно теореме Р. Коуза, если права собственности четко не определены или если отсутствует их правовая защита, то издержки обмена существенно возрастают, и, наоборот, при наличии точно определенных прав собственности трансакционные издержки минимизируются, что ведет в конечном счете к более эффективному распределению и использованию ограниченных ресурсов общества.

При этом следует отметить, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (два-три). При возрастании числа участников резко увеличиваются трансакционные издержки и в этом случае частные соглашения не могут снизить негативные побочные эффекты и вмешательство государства становится необходимостью.

Трансакционные издержки, которые не находят отражения в рыночной цене, снижают эффективность распределения ограниченных ресурсов общества.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что собой представляют трансакционные издержки?
2. Какие трансакционные издержки, возникают до заключения сделки, а какие после заключения сделки?
3. Какова связь между трансакционными издержками и спецификацией прав собственности,
4. Что происходит с трансакционными издержками, если права собственности четко фиксированы, или если они носят расплывчатый характер?
5. В каких случаях теорема Коуза не действует и необходимо государственное вмешательство?

## **18.2. Рынок и неопределенность**

Когда рассматривался рынок совершенной конкуренции, в числе других его черт называлось наличие полной информации покупателей и продавцов о состоянии рынка. В то же время отмечалось, что рынок совершенной конкуренции – это некая идеальная модель и в реальной экономической жизни происходят те или иные отклонения или нарушения его основных признаков. В частности это касается доступа к информации. Информация является необходимым фактором хозяйственной деятельности, но, к сожалению, отнюдь не все имеют равный доступ к ней. Для характеристики неравенства в обладании информацией в экономике используется термин асимметрия информации.

**Асимметрия информации** – это ситуация, в которой часть участников рыночной сделки обладает информацией, которой не располагают другие заинтересованные лица. Например, продавец, как правило, обладает полной информацией о свойствах, качестве продаваемой им продукции, покупатель же часто лишен ее, он не может получить информацию о продукте, проверить его качество, не приобретя, не опробовав его. Отсутствие полной информации, неопределенность ведет к неоптимальным решениям, уменьшает прибыль, порождает убытки, моральные потери и т.д. Неопределенность, являясь неотъемлемой чертой экономической деятельности, снижает ее эффективность.

Принятие тех или иных решений в условиях неопределенности ведет к возникновению риска. Риск и неопределенность – понятия практически совпадающие. **Риск** – это неопределенность результата, вероятность нежелательного события. Риск является неотъемлемой частью деятельности хозяйствующих субъектов. Однако поведение хозяйствующих субъектов, принимающих решения в условиях неопределенности, во многом зависит как от объективных обстоятельств, так и от их субъективных отношений к риску.

В зависимости от отношений к риску принято выделять:

- *противников риска* – людей, испытывающих антипатию к риску, которые предпочитают *определенный* исход с определенным результатом ряду рискованных исходов с таким же результатом;
- *любителей риска* – людей, предпочитающих ряд *рискованных* исходов с определенным результатом определенному исходу с таким же результатом;
- *людей, нейтральных к риску* – испытывающих безразличие к обоим выборам – определенному исходу с определенным результатом или ряду рискованных исходов с таким же результатом.

При рассмотрении этих трех видов отношения людей к риску обычно приводят следующий классический пример. Предположим, что Вам должны 500 руб. Ваш должник предлагает подбросить монету (сыграть в "орлянку"). Если выпадет решка, он Вам платит 1000 руб., если орел –

500 рублей остается у него. Математически вероятности выпадения орла или решки равны. Однако в зависимости от склонности к риску, разные люди поведут себя по-разному: человек, испытывающий антипатию к риску, отвергнет вариант "либо 1000 руб., либо ничего"; человек, склонный к риску, согласится сыграть в "орлянку"; человеку, нейтральному к риску, такая игра неинтересна, и он просто проигнорирует данное предложение.

В реальной жизни большинство людей негативно относятся к риску и всячески стараются снизить его. Как пишут авторы известного учебника "Экономика" С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи, "люди предпочитают тратить деньги на снижение риска, ... чем на увеличение риска, участвуя в азартной игре".

Существует ряд методов снижения потерь от неопределенности (риска): объединение рисков, диверсификация, распределение рисков.

*Объединение рисков* – метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки. Этот метод лежит в основе страхования.

**Страхование** – создание за счет специальных (страховых) взносов резервных денежных фондов, предназначенных для возмещения ущерба, потерь, вызванных наступлением страхового случая. Объектом страхования может быть жизнь и здоровье людей, имущество граждан и предприятий, грузы, ответственность и т.п. Застрахованный идет на определенные расходы во избежание более значительных расходов, связанных с наступлением негативного явления (угон автомобиля, пожар, болезнь и т.п.).

*Диверсификация* – метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рискованными сделками таким образом, что повышение риска от одной сделки означает снижение риска от другой. Например, если Вы свои сбережения распределяете между ценными бумагами и вложениями в банк, то, поскольку между уровнем банковского процента и курсом ценных бумаг существует обратная зависимость, в случае падения банковского процента Ваши потери будут компенсированы ростом рыночной стоимости ценных бумаг.

"Не класть яйца в одну корзину" – лозунг субъектов, предпочитающих диверсификацию риска. Не случайно многие фирмы функционируют на разных рынках с тем, чтобы потери в случае ухудшения конъюнктуры на одном из рынков компенсировались лучшей ситуацией на другом.

*Распределение риска* – метод, при котором риск вероятных убытков делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики. Именно этот метод лежит в основе деятельности акционерных обществ. В случае банкротства акционерного общества его потери распределяются между всеми акционерами.

До сих пор мы рассматривали поведение людей, избегающих риска, методы снижения потерь в случае неблагоприятного исхода событий, но есть категории людей, *сознательно идущих на риск* – это люди, занимающиеся спекулятивной деятельностью.

**Спекуляция** – деятельность по покупке товаров с целью их перепродажи по более высокой цене. В нашем лексиконе слово спекуляция всегда употребляется с негативным оттенком, хотя спекуляция – это нормальное хозяйственное поведение. Даже обучение на коммерческой основе можно рассматривать как пример спекуляции. Сегодня студент "покупает" образовательные услуги с тем, чтобы в будущем "продать" свои услуги по более высокой цене.

Спекуляция всегда связана с риском, так как *точно* знать, как сложатся цены в будущем, невозможно (произойдет наводнение или землетрясение, будет неурожай, изменится внешнеполитическая ситуация в мире и т.п.). Тем не менее, предприниматели часто осознанно идут на риск.

Примерами осознанного риска являются:

– *фьючерсные сделки*. Фьючерсы (от англ. *future* – будущее) – сделки купли-продажи, заключаемые по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой товара и его оплатой в будущем. Например, Вы заключили в мае контракт на поставку 100 т. пшеницы в сентябре по цене, предположим, 5000 руб. за тонну. Если фактическая рыночная цена на пшеницу в сентябре будет 5500 руб., Вы получите прибыль, если ниже 5000 руб., – Вы понесете убытки.

– *сделки с премией (опцион)*. Опцион (от лат. *optio* – выбор, усмотрение) – это разновидность фьючерсной сделки, предоставляющей за определенную плату право (но не обязанность) купить что-либо в будущем по цене, определенной в день подписания контракта.

Хотя спекуляция предполагает осознанное принятие риска, тем не менее, часто спекулянты стремятся избежать риска путем хеджирования. *Хеджирование* (от англ. *hedging*) – операция, при которой рынки срочных контрактов используются для компенсации одного риска другим. Суть хеджирования состоит в том, что продавец (покупатель) товара заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет сделку противоположного характера, т.е. продавец заключает сделку на покупку, а покупатель – на продажу. Таким образом, любое изменение цены приносит продавцам и покупателям проигрыш по одному контракту и выигрыш по другому. Благодаря этому в целом они не терпят убытка от повышения или понижения цены на товары, которые будут покупаться или продаваться по будущим ценам.

Несмотря на наличие разных методов снижения риска, риск является неизменным атрибутом рыночной деятельности, искажающим ценовые сигналы и требующим определенных дополнительных расходов. Все это снижает эффективность рыночной системы, ведет к неоптимальному распределению ограниченных ресурсов общества.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что означает понятие "асимметрия информации"?

2. На какие группы делятся все хозяйствующие субъекты с точки зрения их отношения к риску?
3. Какие существуют методы снижения риска?
4. Что такое спекуляция? Охарактеризуйте основные виды спекулятивных сделок.
5. Что такое хеджирование?
6. Почему асимметрия информации нарушает рыночное равновесие и ведет к снижению эффективности всей рыночной системы?

### **18.3. Внешние эффекты и общественные блага**

Всякая рыночная сделка предполагает получение выгоды (эффекта) каждой из сторон сделки. В результате рыночной сделки покупатель получает полезность, продавец – доход. Но в некоторых случаях возникают **побочные (внешние) эффекты**, или экстерналии – издержки или выгоды рыночных операций, осуществляемых одними хозяйствующими субъектами, но приходящиеся на долю третьих лиц, в рыночной сделке не участвующих, и не отраженные в цене блага. Внешние эффекты возникают как при производстве, так и при потреблении, они могут распространяться как на одно лицо, так и на общество в целом; могут быть как положительными, так и отрицательными.

Наиболее яркий и типичный пример отрицательных внешних эффектов – загрязнение окружающей среды. Химический завод производит удобрения. Его владелец получает доход, покупатель полезность – минеральные удобрения, а местные жители – загрязнение окружающей среды, сокращение количества птиц и насекомых, болезни, сокращение продолжительности жизни и т.п., т.е. возникают **отрицательные внешние эффекты**.

Отрицательные внешние эффекты (*издержки перелива*) – это потери, затраты третьих лиц – лиц, в рыночной сделке не участвующих. Эти внешние издержки не находят отражения в индивидуальных издержках производства фирм, так как последние не включают в себя затраты на снижение выбросов вредных веществ в атмосферу или обработку сточных вод. Наличие отрицательных внешних эффектов означает, что цена не полностью отражает общественные издержки производства, которые фактически *выше индивидуальных*.

Если индивидуальные издержки производства (в нашем примере удобрений) не включают издержки перелива, и они ниже общественных, то производство удобрений будет увеличиваться. Больше ресурсов будет направляться в сферу производства, которая наносит общественный вред, а это значит, что происходит неэффективное, неоптимальное распределение ограниченных ресурсов общества.

Другой пример – образование. Студенты вузов получают полезность – знания (если учатся), преподаватели – заработную плату, т.е. это рыночные

отношения. Но от того, что отдельный человек получает образование, выигрывает и общество в целом. Это пример **положительных внешних эффектов**, или *выгоды* перелива.

Выгоды перелива – это полезность, приходящаяся на долю третьих лиц, не участвующих в рыночной сделке. Наличие внешних положительных эффектов означает, что *общественная полезность* блага выше индивидуальной, лежащей в основе цены.

Если цена не полностью отражает общественную полезность высшего образования, то в сферу образования направляется недостаточное количество ресурсов, хотя, с учетом выгод перелива, высшее образование должно быть доступно более широкому кругу лиц, т.е. в эту сферу должно направляться больше ресурсов.

Таким образом, становится очевидным, что рыночная цена не точно отражает полезность и издержки производства блага, что снижает эффективность распределения ограниченных ресурсов общества и эффективность всей рыночной системы.

Для смягчения этого недостатка рынка *государство* осуществляет разного рода корректирующие меры, призванные отразить общественные издержки или общественную полезность в рыночной цене. В этих целях государство может:

- вводить корректирующий налог, который повышает индивидуальные издержки производства до уровня общественных (штрафы за превышение предельных норм загрязнения воздуха, воды и т.п.);

- принуждать строить очистные сооружения или вывозить вредные отходы далеко от населенных пунктов – все это повышает индивидуальные издержки производства, позволяя отразить в них отрицательные внешние эффекты);

- вводить корректирующие субсидии, повышающие предельную индивидуальную полезность до уровня общественной (выплата стипендий, финансирование, субсидирование вузов).

Кроме того, в целях отражения внешних эффектов в цене государство может проводить соответствующую налоговую и бюджетную политику.

Еще одним недостатком рынка является его незаинтересованность в производстве **общественных благ** – благ, обладающих высокими внешними эффектами. Особенностью общественных благ является то, что их полезность распространяется более, чем на одного человека (национальная оборона, мосты, защита от наводнений и т.п.).

Если сравнить общественные и индивидуальные (частные) блага, то первые отличаются следующими особенностями:

- *неисключаемостью* – отдельный человек не может быть исключен из потребления общественных благ (если существует армия, то в случае необходимости Вы не можете сказать: "Меня защищать не надо!");



- *неделимостью* (нельзя поделить услуги правоохранительных органов на всех жителей страны);
- с увеличением потребителей *издержки производства* не меняются (если установлен светофор, то издержки на его производство и установку не зависят от того, пересекают улицу ежедневно 100 или 1000 человек);
- выгоды, получаемые потребителями общественных благ, связаны с их *производством, а не с покупкой* (если построен мост через реку, то потребитель получает выгоду, как правило, не оплачивая, "не покупая" проезд через мост).

Рынок не учитывает или плохо учитывает потребность в этих благах. Их производство невыгодно частному сектору, но поскольку они необходимы обществу в целом, то их производство берет на себя государство, финансируя его за счет налоговых поступлений.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что такое внешние эффекты? Приведите примеры отрицательных и положительных внешних эффектов.
2. Почему наличие внешних эффектов ведет к неэффективному распределению ограниченных ресурсов общества?
3. Какими методами государство может корректировать рыночную цену в целях отражения в ней внешних эффектов?
4. Какие блага называются "общественными"?
5. В чем отличия общественных благ от индивидуальных?
6. Почему рынок не заинтересован в производстве общественных благ?

### **18.4. Рыночное распределение и социальная справедливость**

Как было показано в темах 16 и 17 для рынка характерно **функциональное (пофакторное) распределение доходов** – деление денежного дохода общества в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. На первый взгляд такое распределение в соответствии с предельной производительностью ресурса представляется справедливым. И оно таким бы и было, если бы ресурсы были распределены равномерно. Различия в способностях людей, в образовании, неравенство в собственности на вещественные факторы производства – все это ведет к фактическому неравенству в доходах.

Кроме того, как уже отмечалось, совершенная конкуренция – это некая идеальная модель, на самом деле она в той или иной мере сочетается с монополией, нарушающей принцип свободного ценообразования. Аналогичное воздействие на цены может оказывать и вмешательство государст-

ва. В этих условиях цены ресурсов, соответственно, и доход уже не отражают точного вклада ресурса в производство.

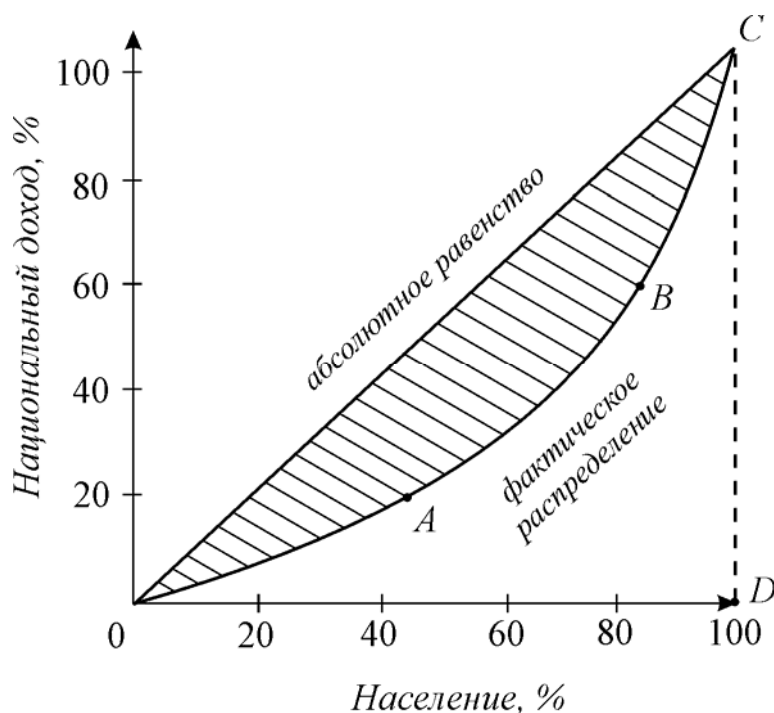
Стремление государства скорректировать, "исправить" рыночное распределение доходов приводит к формированию **персональных доходов** – доходов, реально полученных домашним хозяйством и не совпадающих с пофакторными доходами.

Процесс формирования персональных доходов может быть представлен следующим образом:

$$\begin{aligned} & \text{Плата за труда (заработная плата) +} \\ & + \text{Доходы на вещественные факторы производства} \\ & \text{(доход от собственности) +} \\ & + \text{Доход от предпринимательской деятельности (прибыль) =} \\ & = \text{Факторные доходы +} \\ & + \text{Трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия и т.п.) =} \\ & = \text{Персональные (личные) доходы –} \\ & - \text{Налоги =} \\ & = \text{Располагаемые (чистые) доходы} \end{aligned}$$

Для характеристики распределения персональных доходов используют **кривую Лоренца** (см. рис. 18.1).

Если на горизонтальной оси отложить все население страны, поделенное на 5 частей, в каждую из которых входит 20% населения, а по вертикальной – национальный доход страны (совокупность всех доходов, полученных обществом за год), тоже поделенный на пять 20-процентных частей, то биссектриса  $OC$  будет характеризовать абсолютное равенство. На долю 20% населения приходится 20% национального дохода, на долю 40% населения – 40% национального дохода и т.д.



### Рис. 18.1. Кривая Лоренца

Кривая  $OABC$  (кривая Лоренца) отражает фактическое распределение доходов. Беднейшая часть населения получает 5–6% национального дохода, богатейшая – 40–50%. Чем больше выпуклость кривой Лоренца, тем неравномернее распределен доход.

Количественно неравенство в распределении доходов можно выразить с помощью **коэффициента концентрации доходов (индекса Джини)** – показателя, характеризующего распределение доходов между отдельными группами населения.

Индекс Джини определяется как отношение площади сегмента  $OABC$  к площади треугольника  $ODC$ . Чем больше значение этого коэффициента, тем сильнее неравенство, тем больше поляризация общества по уровню доходов. Чем ближе этот коэффициент к 0, тем равномернее распределены доходы.

В России 90-х годов индекс Джини изменялся следующим образом:

| 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 0,289   | 0,397   | 0,409   | 0,381   | 0,375   | 0,381   | 0,387   | 0,396   |

Еще один показатель, используемый для характеристики дифференциации доходов, – это **децильный коэффициент**, который равен отношению среднего дохода 10% граждан, имеющих наибольшие доходы, к среднему доходу 10% граждан, имеющих наименьшие доходы.

Неравенство в доходах ведет к нерациональному распределению ресурсов общества. Поскольку богатые обладают большим потребительским спросом, то на производство предметов роскоши направляется больше ресурсов, чем на производство предметов первой необходимости. По словам Бернарда Шоу, страна "тратит деньги на шампанское, когда она еще не обеспечила молоком своих детей".

К явным недостаткам рынка, наряду с рассмотренными, можно отнести и такие объективно присущие рынку явления, как тенденция к монополизации, инфляция, безработица, цикличность развития, ведущие к макроэкономической нестабильности. (Эти процессы и явления, характерные для рыночной экономики, будут рассмотрены в разделе – "Макроэкономика".)

Все эти негативные черты рыночной экономики подрывают ее эффективность. В начале XX в. рыночный механизм стал демонстрировать серьезные сбои, которые особенно явно проявились во время "великой депрессии" 1929–1933 гг., когда в ряде стран объем производства сократился вдвое, уровень безработицы достиг 25%.

Негативные последствия функционирования чисто рыночной экономики привели к осознанию того, что надежды только на самонастройку

рынка, его саморегулирующие свойства могут подорвать само рыночное хозяйство, и потому необходимо государственное участие в регулировании рыночных процессов. В современных условиях рынок из *саморегулируемого* трансформировался в *регулируемый*.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Как происходит распределение доходов в рыночной экономике?
2. Почему рыночное распределение доходов не обеспечивает их равенства?
3. Чем персональное распределение доходов отличается от пофакторного?
4. Опишите кривую Лоренца.
5. Как исчисляются коэффициент Джини и децильный коэффициент?
6. Какова связь между характером распределения доходов и эффективностью распределения ограниченных ресурсов общества?

### ***Основные понятия и термины***

Ограниченность рынка, фиаско рынка, трансакционные издержки, асимметрия информации, рыночная неопределенность, риски, объединение риска, диверсификация риска, распределение риска, спекуляция, фьючерсные сделки, опцион, хеджирование, внешние эффекты, издержки перелива, выгоды перелива, общественные блага, персональные доходы, абсолютное равенство в распределении доходов, кривая Лоренца, коэффициент Джини, децильный коэффициент.

### ***Выводы***

1. Обмен, сопровождаемый передачей прав собственности, порождает трансакционные издержки. Одни издержки, такие как затраты на поиск информации, на ведение переговоров и принятие решения, затраты на измерения, заключение договоров возникают еще до заключения договора, другие – затраты на предупреждение возможного недобросовестного (оппортунистического) поведения контрагентов, на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения уклонения от точного соблюдения договора на спецификацию (определение) и защиту прав собственности, затраты на защиту от третьих лиц – возникают после заключения договора. Величина трансакционных издержек зависит от четкости определения (спецификации) прав собственности. Наличие трансакционных издержек, не находящихся отражения в рыночной цене, снижает эффективность рыночной экономики.

2. Неравномерность (асимметрия) распределения рыночной информации является фактором, порождающим неоптимальное распределение ресурсов общества и снижающим эффективность рыночной системы. Риск

является неотъемлемым элементом деятельности хозяйствующих субъектов. В зависимости от отношения к риску всех людей можно подразделить на: противников риска, любителей риска, нейтральных к риску. Противники риска стремятся обезопасить себя от нежелательных последствий хозяйственной деятельности путем: диверсификации рисков, объединения рисков, поиска информации, распределения рисков. Спекуляция (фьючерсные сделки, сделки с опционами) – примеры деятельности, связанной с осознанным риском. Хеджирование – средство предотвращения от потерь, связанных с рисковыми, спекулятивными операциями.

3. Внешние эффекты – это эффекты (потери или выгоды), приходящиеся на долю третьих лиц, в рыночной сделке не участвующих и не находящихся свое отражение в рыночной цене. Деятельность государства, направленная на превращение общественных издержек производства в индивидуальные, а индивидуальной полезности в общественную позволяет отразить внешние эффекты в рыночной цене. Ограниченностью рынка является его незаинтересованность в производстве общественных товаров, полезность которых распространяется более чем на одно лицо и которые характеризуются неделимостью, неконкурентностью, независимостью издержек производства от числа потребителей и др.

4. Рыночное, пофакторное распределение доходов не обеспечивает равенства доходов. Степень неравенства в распределении доходов характеризует кривая Лоренца и коэффициент Джини. Чем больше значение коэффициента Джини, тем больше неравенство в доходах общества. В современных условиях негативные стороны рынка смягчаются государством.

### Раздел 3 МАКРОЭКОНОМИКА

**Макроэкономика** – часть экономической теории, изучающая национальное хозяйство, экономику страны в целом и взаимодействие образующих ее крупных агрегатов.

Как самостоятельный раздел экономической теории макроэкономика сформировалась в 30-х годах XX века. Ее возникновение связано с именем Дж. М. Кейнса, показавшего, что национальная экономика как единое целое обладает некоторыми свойствами, которых нет у ее отдельных составляющих, поэтому национальная экономика должна рассматриваться как самостоятельный раздел экономической теории.

Традиционно макроэкономическими считаются следующие проблемы:

- измерение национального объема производства;
- достижение макроэкономического равновесия;

- экономический рост, его механизм и факторы;
- макроэкономическая нестабильность: цикличность развития экономики, безработица и инфляция;
- роль государства в экономике и методы его воздействия на экономическое развитие и др.

Этим макроэкономическим проблемам и посвящен третий раздел курса.

## **ТЕМА 19. Национальная экономика**

В данной главе приведена характеристика предмета изучения макроэкономики, специфических методов, которыми пользуются при макроэкономическом анализе, рассмотрены проблемы измерения объема национального производства, дано понятие национального богатства страны и др.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Национальная экономика как объект макроэкономического анализа.

Вопрос 2. Национальный объем производства.

### **19.1. Национальная экономика как объект макроэкономического анализа**

Состояние и развитие национального хозяйства, функционирующего в условиях смешанной экономики, находится под огромным воздействием государства, поэтому макроэкономика в качестве субъекта хозяйствования (экономических агентов) наряду с производителями (фирмами) и потребителями (домашними хозяйствами) рассматривает и государство (все государственные институты и учреждения). Кроме того, если анализируется открытая экономика, в состав субъектов макроэкономического анализа включается "заграница" – экономические субъекты, имеющие постоянное местонахождение за пределами данной страны (производители, потребители и правительства других стран).

Рыночный механизм функционирования национального хозяйства предопределяет необходимость рассмотрения отдельных совокупных рынков, при этом макроэкономика изучает не только рынки благ, но и денежный рынок. Таким образом, макроэкономика анализирует хозяйственную деятельность четырех экономических агентов (домашние хозяйства, фирмы, государство и заграница), каждый из которых представляет собой совокупность реальных хозяйствующих субъектов, но эти экономические элементы рассматриваются как один субъект, действующий на четырех совокупных рынках (товаров, труда, капитала и денег).

Такое объединение множества однородных экономических явлений и процессов в один показатель называется агрегированием. Агрегирование является основным, специфическим методом макроэкономического анали-

за. Так, макроэкономика изучает не индивидуальные цены на разные товары, а средний уровень цен, не отдельные пофакторные доходы (заработную плату, прибыль, процент, ренту), а национальный доход – совокупность всех пофакторных доходов. Объектами исследования макроэкономики являются не индивидуальные, а агрегированные рынки. При изучении этих рынков анализируются совокупный спрос, совокупное предложение, общий уровень цен, условия формирования общего равновесия.

Взаимосвязи основных макроэкономических субъектов на основных рынках в условиях закрытой экономики, т.е. без учета "заграницы", представлены на рис. 19.1.

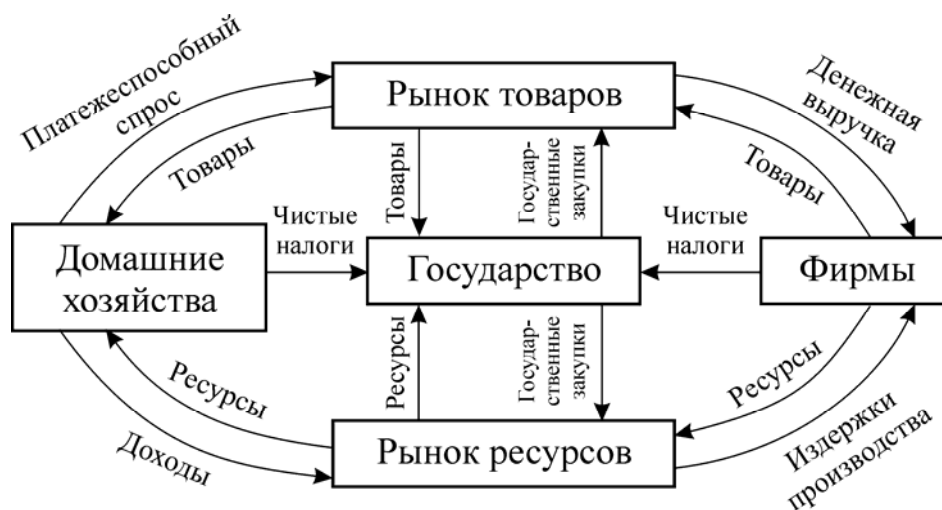


Рис. 19.1. Кругооборот товара и денег в национальном хозяйстве

В макроэкономике широко применяется метод моделирования – упрощенное описание реальности, абстрактное обобщение взаимосвязей экономических переменных, описываемых с помощью уравнений и графиков.

Макроэкономические модели носят ярко выраженный прикладной характер. В основе экономической политики, проводимой государством, как правило, лежат теоретические концепции, которые создаются на основании тех или иных макроэкономических моделей.

Хотя выше подчеркивались особенности макроэкономики, необходимо отметить, что макроэкономический анализ тесно связан с микроэкономическим, так как в основе макроэкономических явлений лежат микроэкономические взаимосвязи. Все макроэкономические процессы и явления определяются действиями отдельных, индивидуальных субъектов хозяйствования, которые в условиях рынка свободны в выборе своего экономического поведения.

Говоря о макроэкономике, необходимо отметить и то, что этот раздел экономической теории характеризуется наличием множества научных теорий и концепций. Во многом это связано с различиями в понимании характера рыночной экономики, роли и значения государства в экономике. Одни экономисты (представители неоклассической школы) исходят из того, что

рыночная экономика – это саморегулируемая система, и не видят необходимости государственного вмешательства в экономику. Другие же (представители кейнсианского направления) подчеркивают несаморегулируемость рыночной экономики и настаивают на необходимости государственного вмешательства в экономику. Эти две концепции в основном и будут рассматриваться в данном курсе.

Несмотря на имеющиеся расхождения во взглядах на механизм функционирования национальной экономики, все экономисты признают, что если целью деятельности отдельного предприятия является прибыль, то развитие национальной экономики преследует совсем иные цели. Процветание страны, рост благосостояния ее жителей достигается, если в стране все, кто может и хочет работать, имеют такую возможность, цены устойчивы, объем производства постоянно увеличивается, а внешняя торговля сбалансирована. Отсюда и **основные цели макроэкономического развития:**

- устойчивый экономический рост;
- полная занятость;
- стабильные цены;
- уравновешенный торговый баланс.

Это так называемый кейнсианский четырехугольник, который надо удержать в равновесии. Проблема эта чрезвычайно сложная, так как все цели макроэкономического развития взаимосвязаны, взаимообусловлены и часто взаимопротиворечивы. Например, наращивание объемов производства может привести к росту цен, снижение цен влечет за собой рост безработицы, увеличение импорта в целях достижения баланса внешней торговли снижает занятость, увеличение экспорта в тех же целях вызывает рост цен и т.д. В решении всех этих задач главную роль играет государство и проводимая им экономическая политика.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что изучает макроэкономика? Какие основные проблемы исследуются макроэкономикой?
2. Кого макроэкономика рассматривает в качестве экономических агентов и какие рынки изучает?
3. В чем суть метода агрегирования?
4. Как связаны между собой все субъекты национальной экономики?
5. Каковы основные цели макроэкономического развития?

### ***19.2. Национальный объем производства***

В качестве основного показателя, характеризующего объем продукции и услуг, произведенных в обществе за определенный период времени (год), используется валовой национальный продукт.



**Валовой национальный продукт (ВНП, GNP)** – это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года факторами производства, принадлежащими гражданам данной страны независимо от их местонахождения (на территории данной страны или за рубежом).

ВНП включает только *конечную* продукцию – продукцию, не идущую в дальнейшую переработку, а используемую для конечного потребления, – и не включает *промежуточную* продукцию. Промежуточная продукция – это продукция, произведенная и потребленная в производстве того же года (уголь, нефть, чугун, зерно и т.п.). Учет промежуточной продукции в составе национального продукта приводит к повторному счету и искажает результаты национального производства.

Кроме того, во избежание повторного счета в ВНП страны не включают:

- государственные и частные трансфертные платежи – платежи, взамен которых никакие товары или услуги не поступают (пенсии, пособия, субсидии, стипендии и т.п.);
- сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций, сертификатов и т.п.);
- выручку от продажи товаров, произведенных в предыдущий период. Такая продажа не отражает текущего производства и потому не учитывается в ВНП данного года. Например, если Вы продаете в 2004 г. "Жигули" выпуска 2003 г., то естественно, стоимость этой машины в ВНП 2004 г. не входит.

Наряду с ВНП исчисляют его модификацию – **валовой внутренний продукт (ВВП)**, который представляет собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от национальной принадлежности факторов производства. При исчислении ВВП, с одной стороны, к ВНП прибавляются доходы, полученные иностранцами в данной стране, с другой стороны, из ВНП вычитаются доходы отечественных производителей за рубежом.

Соотношение между ВНП и ВВП характеризует следующая зависимость:

*валовой национальный продукт –*

- доходы, получаемые отечественными производителями за рубежом +
- + доходы, получаемые иностранными производителями в данной стране =
- = валовой внутренний продукт.*

Отсюда следует, что, например, заработная плата турецких строителей, работающих в России, учитывается в ВВП России и в ВНП Турции.

Существуют три метода определения величины ВНП:

- *метод конечного использования* – определение ВНП как суммы расходов;
- *распределительный метод* – определение ВНП как суммы доходов;

- *производственный метод* – определение ВВП как суммы добавленных стоимостей.

При первом методе ВВП исчисляется путем суммирования *расходов* всех макроэкономических субъектов, приобретающих конечную продукцию. ВВП *по расходам* включает:

- *личное потребление (C)* – расходы домашних хозяйств на различные виды товаров (текущего и длительного пользования) и услуг;
- *валовые инвестиции (I)* – это затраты, связанные с расширением основного и оборотного капитала. Валовые инвестиции включают: чистые инвестиции (затраты на приобретение новых машин, оборудования, строительство зданий, сооружений), расходы на возмещение износа элементов основного капитала (амортизацию), а также прирост товарных запасов;
- *государственные закупки товаров и услуг (G)* – расходы государства на приобретение конечной продукции;
- *чистый экспорт ( $E_n$ )* – разница между объемом экспорта и импорта.

Таким образом:

$$GNP \text{ (по расходам)} = C + I + G + E_n.$$

При втором (распределительном) методе ВВП определяется путем суммирования *доходов* собственников ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей), полученных в результате производства продукции. Кроме того, при подсчете ВВП по доходам учитываются еще два вида распределенных средств, с выплатой доходов не связанных: амортизация и косвенные налоги. Таким образом, в ВВП *по доходам* входят:

- *заработная плата наемных работников (W)*, включая отчисления на социальное страхование, социальное обеспечение, в фонды медицинского обслуживания, занятости и т.п.;
- *рента (R)* – рентные доходы от сдачи в аренду земли, жилья, помещений;
- *процент (i)* – доход на капитал;
- *прибыль ( $P_r$ )*, которую получают единоличные предприятия и товарищества (некорпоративная прибыль) и акционерные общества (корпоративная прибыль). Корпоративная прибыль распадается на: налоги на прибыль корпораций, нераспределяемую прибыль акционерных обществ, предназначенную для накопления (совершенствования производства), и дивиденды;
- *амортизация (A)* – возмещение износа основного капитала, участвующего в создании ВВП;
- *косвенные налоги (T)* – налоги, включаемые в цену товара.

Отсюда:

$$GNP (\text{по доходам}) = W + R + i + P_r + A + T.$$

Оба рассмотренных метода определения ВВП представляют собой два разных взгляда на одну и ту же проблему: то, что затрачено потребителями на приобретение товаров, получено ими в виде дохода на вложенные факторы производства. Результат исчисления ВВП "по расходам" и "по доходам" должен совпадать.

ВВП России, исчисленный как сумма расходов и сумма доходов, представлен в таблице 19.1.

Таблица 19.1

**Состав валового внутреннего продукта России (2002 г., млрд. руб.)**

| <b>ВВП по источникам доходов</b><br>в том числе: |       | <b>ВВП по направлениям использования,</b><br>в том числе: |       |
|--|-------|---|-------|
|  | 10863 |   | 10863 |
| оплата труда наемных работников                  | 5012  | потребление домашних хозяйств                             | 5561  |
| валовая прибыль и валовой смешанный доход        | 4369  | государственное потребление                               | 1836  |
| чистые налоги на производство                    | 1482  | валовые накопления  | 2288  |
|  |       | чистый экспорт продуктов и услуг                          | 1168  |

Как свидетельствуют приведенные данные, более 50% ВВП идет на личное потребление (в США – около 60%), государственное потребление составляет около 17%, валовые инвестиции – 21%.

При *производственном методе* ВВП исчисляется как сумма добавленных стоимостей. Добавленная стоимость представляет собой стоимость той части конечной продукции, которая была добавлена на каждой стадии ее производства, и определяется как разность между рыночной стоимостью выпущенных товаров и услуг и стоимостью промежуточного продукта (сырья, материалов, топлива и т.п.). Она включает в себя заработную плату, амортизацию, процент и прибыль.

Пример исчисления стоимости конечного продукта (костюма) как суммы добавленных стоимостей представлен в таблице 19.2.

Таблица 19.2

**Определение добавленной стоимости**

| <b>Стадии производства и реализации конечного продукта (костюма)</b> | <b>Промежуточный продукт (цена продаж)</b> | <b>Добавленная стоимость</b> |
|--|--|------------------------------|
| 1. Овцеводческая ферма (шерсть)                                      | 60   | 60–0=60                      |

|                                     |                                    |                             |
|-------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| 2. Текстильное производство (ткань) | 100                                | $100 - 60 = 40$             |
| 3. Швейное производство (костюм)    | 125                                | $125 - 100 = 25$            |
| 4. Оптовая торговля                 | 175                                | $175 - 125 = 50$            |
| 5. Розничная торговля               | <b>250</b>                         | $250 - 175 = 75$            |
| Общая стоимость (сумма продаж)      | 710 (60+100+125+175 + <b>250</b> ) | <b>250</b> (60+40+25+50+75) |

В таблице отражены пять стадий производства и реализации конечного продукта. Каждая фирма (кроме первой), участвующая в этих процессах, покупает у предыдущей сырье (промежуточную продукцию) и добавляет к его стоимости свои затраты. Из таблицы видно, что, если просто сложить объемы продаж на всех пяти стадиях производства и реализации костюма, то общая стоимость будет содержать повторный счет, равный 460 ден. ед. ( $60+100+125+175$ ). Конечная же стоимость костюма (250 ден. ед.) равна сумме добавленных стоимостей на всех стадиях его производства ( $60+40+25+50+75$ ).

Суммирование добавленной стоимости на всех стадиях производства конечной продукции в масштабах национальной экономики позволяет определить ВВП страны.

ВВП – это денежный показатель. На его величину влияет не только количество произведенной продукции, но и уровень цен, т.е. величина ВВП может меняться как в результате изменения физического объема производства, так и за счет изменения цен. Поэтому в зависимости от того, учитывается или нет изменение цен, различают номинальный и реальный ВВП:

- *номинальный ВВП* – это ВВП, исчисленный в текущих ценах;
- *реальный ВВП* – это ВВП, исчисленный в неизменных ценах, т.е. "очищенный" от влияния инфляции.

Рассмотрим следующий (условный) пример. Предположим, что в стране производится только два товара – *А* и *Б*.

| Вид товара | Объем производства, ед. |         | Цены, ден. ед. |         |
|------------|-------------------------|---------|----------------|---------|
|            | 2003 г.                 | 2004 г. | 2003 г.        | 2004 г. |
| <i>А</i>   | 100                     | 150     | 10             | 12      |
| <i>Б</i>   | 200                     | 220     | 5              | 6       |

Номинальный ВВП 2003 г. = 2000 [ $(100 \times 10) + (200 \times 5)$ ]. Номинальный ВВП 2004 г. = 3120 [ $(150 \times 12) + (220 \times 6)$ ]. Если сравнить номинальные ВВП 2004 и 2003 гг., то получится, что годовой объем производства в 2004 г. увеличился в 1,56 раза ( $3120 : 2000$ ).

Однако за год цены выросли, поэтому реальный ВВП 2004 г. (в неизменных ценах, ценах 2003 г.) составил:  $2600 [(150 \times 10) + (220 \times 5)]$ , соответственно, реальный объем национального производства увеличился за год в 1,3 раза ( $2600 : 2000$ ).

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП характеризует изменение общего уровня цен и называется *дефлятор ВВП*.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Реальный ВВП}$$

Если дефлятор ВВП больше единицы, это означает рост цен (инфляцию), если дефлятор меньше единицы значит цены снижаются.

В нашем примере дефлятор ВВП составит 1,2 ( $3120 : 2600$ ). Это означает, что в 2004 г. по сравнению с 2003 г. цены выросли на 20%.

Рассматривая ВВП, следует обратить внимание также на такое понятие, как *потенциальный ВВП*, который характеризует возможный объем производства при полном использовании ресурсов, в частности при "естественном" уровне безработицы. Разница между потенциальным ВВП и фактически произведенным реальным ВВП характеризует объем недопроизводства, или *дефицит ВВП*.

На основании ВВП рассчитывается ряд других макроэкономических показателей:

- *Чистый национальный продукт (ЧНП)* – это ВВП за вычетом той части произведенного продукта, которая необходима для замены капитала, изношенного в процессе производства (амортизация), т.е. ЧНП включает в себя только чистые инвестиции. ЧНП характеризует годовой объем национального производства, который экономика в состоянии потратить, не сокращая возможности будущего производства.
- *Национальный доход (НД)* – общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в создание ВВП. Национальный доход включает все виды пофакторных доходов, полученных в данном году (заработная плата + рента + процент + прибыль).
- *Личный доход (ЛД)* – персональный доход, заработанный или полученный отдельными лицами, т.е. не только доходы, полученные от продажи факторов производства, но и трансфертные платежи.
- *Располагаемый доход (РД)* – личный доход, остающийся после уплаты налогов и используемый на потребление и сбережение.

Взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей представлена ниже.

*Валовой национальный продукт*

– амортизация

= *Чистый национальный продукт*

– косвенные налоги

= *Национальный доход*

– взносы на социальное страхование

– налоги на доходы корпораций

- нераспределенная прибыль корпораций
- + трансфертные платежи
- = *Личный (персональный) доход*
- подоходный налог
- = *Располагаемый доход*
- потребление
- = *Сбережения*

Для определения всех этих показателей и, прежде всего, величины ВВП используется **система национальных счетов (СНС)**. СНС – это составляемая по единой для всех стран методологии система статистических данных о производстве, распределении и использовании конечного продукта. СНС основывается на модели народно-хозяйственного кругооборота, в котором процесс функционирования национальной экономики изображается в виде денежных потоков, возникающих между макроэкономическими субъектами в ходе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг.

Национальные счета ведутся в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете, когда всякая операция имеет плательщика и получателя, и все ресурсы записываются дважды: как наличные и как используемые (система двойной записи), т.е. всякий счет представляет собой баланс доходов и расходов.

СНС включает систему счетов, которые отражают участие всего национального хозяйства и отдельных субъектов в процессах:

- производства материальных благ и услуг;
- образования доходов;
- перераспределения доходов;
- использования доходов;
- изменения имущества (национального богатства);
- кредитования и финансирования.

СНС дает возможность получить общую картину экономической деятельности страны, определить тенденции развития, формировать макроэкономическую политику, делать международные сопоставления. Стандартная система счетов начала разрабатываться еще в 30-х годах XX века. С 1953 г. она была рекомендована ООН для применения во всех странах. СНС неоднократно подвергалась корректировке. Сегодня действует версия СНС 1993 г., применяемая более чем в 100 странах мира. В России СНС начала внедряться в ходе проведения экономических реформ 90-х годов.

ВВП (ВВП) *в расчете на душу населения* (объем реального ВВП за год, деленный на численность населения) является важнейшим показателем, характеризующим уровень развития экономики и, соответственно, уровень жизни в стране.

Таблица 19.3

**ВВП на душу населения (1999 г., долл. в год)**

| <b>Страна</b>  | <b>ВВП<br/>на душу населения</b> | <b>Страна</b> | <b>ВВП<br/>на душу населения</b> |
|----------------|----------------------------------|---------------|----------------------------------|
| Люксембург     | 43036                            | Мексика       | 8351                             |
| США            | 33725                            | <b>Россия</b> | <b>6064</b>                      |
| Япония         | 24968                            | Турция        | 5966                             |
| Германия       | 24601                            | Румыния       | 5441                             |
| Великобритания | 23312                            | Украина       | 3693                             |

Однако при всей значимости показателя ВВП на душу населения, он не может полностью отразить экономическое благосостояние нации, так как учитывает:

- нерыночные операции (ремонт собственного дома своими силами, выращивание овощей для собственных нужд и т.п.), которые влияют на благосостояние, но не отражаются в величине ВВП;
- увеличение (или сокращение) свободного времени, что является важной характеристикой благосостояния;
- повышение качества продукции;
- экологические последствия производства – ухудшение (улучшение) природной среды;
- теневую экономику.

Проблема учета нелегальных сделок, которые занижают официальные оценки ВВП и ведут к уменьшению налоговых поступлений в бюджет, весьма актуальна для многих стран. При этом надо иметь в виду, что под *теневой экономикой* подразумевается не только криминальный бизнес (наркотики, азартные игры, мошенничество), но и всякая деятельность, предполагающая уклонение от уплаты налогов и, следовательно, не учитываемая государственной статистикой. Пока нет единой методики учета масштабов производства в теневой экономике, но, по данным разных экспертов, доля теневой экономики колеблется от 3 до 30% в США и от 10 до 50% в России.

Наряду с национальным продуктом важнейшим показателем, характеризующим национальное хозяйство, является **национальное богатство** страны – все блага, которыми обладает общество в настоящее время. При этом различают реальное и потенциальное национальное богатство.

**Реальное национальное богатство** – это накопленные материальные блага, результат многолетнего функционирования экономики данной страны. Оно включает:

- основной капитал (основные фонды);
- оборотный капитал (материальные оборотные средства);
- резервы и запасы;
- имущество населения.

В табл. 19.4 приведены данные о составе и структуре национального богатства России в 2002 г.

Таблица 19.4

*Элементы национального богатства России*

| Всего      |             | В том числе    |             |                                 |             |                    |             |
|------------|-------------|----------------|-------------|---------------------------------|-------------|--------------------|-------------|
|            |             | Основные фонды |             | Материальные оборотные средства |             | Домашнее имущество |             |
| Млрд. руб. | В процентах | Млрд. руб.     | В процентах | Млрд. руб.                      | В процентах | Млрд. руб.         | В процентах |
| 29149      | 100         | 24032          | 83          | 2113                            | 7           | 3004               | 10          |

Вопрос об элементах национального богатства – предмет долгих дискуссий между экономистами. В частности, долго обсуждался вопрос о неиспользуемых природных ресурсах. Поскольку они не представляют собой накопленные результаты производства, могут ли богатства природы включаться в национальное богатство страны? Согласно современным воззрениям, природные ресурсы представляют собой потенциальное богатство, которое через какое-то время может превратиться в реальное богатство нации.

Современные расширительные трактовки национального богатства относят к нему также такие *нематериальные блага*, как интеллектуальный и духовный потенциал страны – человеческий капитал и информацию. В условиях современной НТР результаты производства, развития всей страны зависят от образованности, квалификационной подготовленности людей, соответствия их знаний современным достижениям науки и техники. В условиях перехода от индустриального общества к информационному информационные ресурсы (производственные, технологические, коммерческие, научные и т.п.) становятся реальными факторами, влияющими на результаты производства. Все это дает основания для включения в национальное богатство страны (наряду с реальными накопленными ценностями) человеческого капитала, всех накопленных знаний, достижений современной науки, техники, культуры.

*Вопросы для самопроверки*

1. Каким показателем измеряется годовой объем национального производства? Что не учитывается в составе ВВП?
2. Чем ВВП отличается от ВВП?
3. Какими методами исчисляется ВВП (ВВП)? Запишите и поясните формулу расчета ВВП по расходам.
4. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по доходам.
5. Что такое добавленная стоимость и как определяется величина ВВП производственным методом?



6. Что собой представляют номинальный и реальный ВВП? Что характеризует дефлятор ВВП?
7. Объясните смысл и взаимосвязь таких показателей, как чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход.
8. Что собой представляет система национальных счетов?
9. Может ли ВВП в полной мере характеризовать экономическое благосостояние страны?
10. Что такое национальное богатство страны и в чем отличие между реальным и потенциальным национальным богатством?

### *Основные понятия и термины*

Валовой национальный продукт, конечный продукт, промежуточный продукт, валовой внутренний продукт, добавленная стоимость, ВВП по расходам, ВВП по доходам, номинальный, реальный ВВП, дефлятор ВВП, дефицит ВВП, система национальных счетов, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход, чистое экономическое благосостояние, реальное национальное богатство, потенциальное национальное богатство.

### *Выводы*

1. Макроэкономика – часть экономической теории, изучающая национальное хозяйство, экономику страны в целом. Предметом макроэкономического анализа являются экономический рост, макроэкономическое равновесие, макроэкономическая нестабильность, роль государства в экономике, методы и инструменты государственного регулирования экономики и др. Макроэкономика изучает функционирование четырех экономических агентов (домашних хозяйств, фирм, государства и "заграницы") на четырех рынках (товаров, труда, капитала и денег). Основным специфическим методом макроэкономического анализа является агрегирование – объединение множества однородных экономических явлений и процессов в один показатель. Основные цели макроэкономического развития – это устойчивый экономический рост, полная занятость, стабильные цены, уравновешенный торговый баланс.

2. Объем национального производства принято измерять ВВП, представляющим собой рыночную стоимость конечного продукта, произведенного страной за год. Поскольку рыночные цены товаров меняются, то для определения динамики ВВП необходимо исчисление реального ВВП, т.е. ВВП в неизменных ценах. Отношение номинального ВВП к реальному ВВП (дефлятор ВВП) характеризует изменение уровня цен в стране. Существуют три метода исчисления ВВП: как совокупности добавленной

стоимости, созданной в отраслях экономики; как суммы всех расходов субъектов экономики и как суммы доходов, полученных участниками процесса производства.

3. Проследить движение ВВП от стадии производства до конечного использования позволяет система национальных счетов, представляющая собой совокупность взаимоувязанных показателей, характеризующих производство, распределение и использование конечного продукта. При всей значимости показателя ВВП, для характеристики экономического благосостояния нации, помимо величины ВВП, необходимо учитывать: величину свободного времени, экологическую обстановку в стране, объемы производства домашнего хозяйства, теневую экономику и др. Наряду с национальным продуктом важнейшим показателем, характеризующим национальное хозяйство, является национальное богатство страны – все блага, которыми обладает общество в настоящее время. При этом различают реальное и потенциальное национальное богатство. Реальное национальное богатство – это накопленные материальные блага, результат многолетнего функционирования экономики данной страны. Потенциальное богатство включает природные ресурсы страны, человеческий капитал, информацию.

## **ТЕМА 20. Совокупный спрос и совокупное предложение**

Рыночная экономика, состоящая из множества локальных, индивидуальных рынков, сама является одним огромным рынком. И подобно тому, как для нормального функционирования конкретного рынка необходимо достижение равновесия между спросом и предложением, так и для нормального функционирования национальной экономики должно достигаться равновесие в масштабах всей экономики. Равенство совокупного спроса совокупному предложению определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства. Но прежде чем анализировать условия достижения макроэкономического равновесия, необходимо рассмотреть сами понятия *совокупный* спрос и *совокупное* предложение.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Совокупный спрос.

Вопрос 2. Совокупное предложение.

### **20.1. Совокупный спрос**

**Совокупный спрос** ( $AD$ ) – это тот реальный объем национального производства, который экономические агенты (хозяйствующие субъекты) готовы купить при каждом возможном уровне цен. Совокупный спрос определяется расходами, которые планируют домашние хозяйства и предприниматели. Источниками спроса являются также государство и зару-

бежные страны. Спрос на блага отдельным макроэкономическим субъектом формируется под воздействием разных побудительных мотивов, учитываемых при построении их функций спроса.

Совокупный спрос, или совокупные расходы, включают спрос:

- населения на потребительские товары (потребительские расходы);
- фирм на инвестиционные товары (инвестиционные расходы);
- государства на товары и услуги (государственные расходы);
- заграницы на продукцию национального производства.

Во всей совокупности расходов наибольшую долю занимают потребительские расходы, они же и наиболее постоянны, устойчивы, меньше всего подвержены колебаниям. Все остальные виды расходов более динамичны, изменчивы.

Зависимость между общим уровнем цен и реальным объемом производства (ВНП), на который предъявляется спрос, – обратная: чем ниже общий уровень цен, тем больше объем производства, который будет куплен. Эта зависимость описывается кривой совокупного спроса (рис. 20.1).

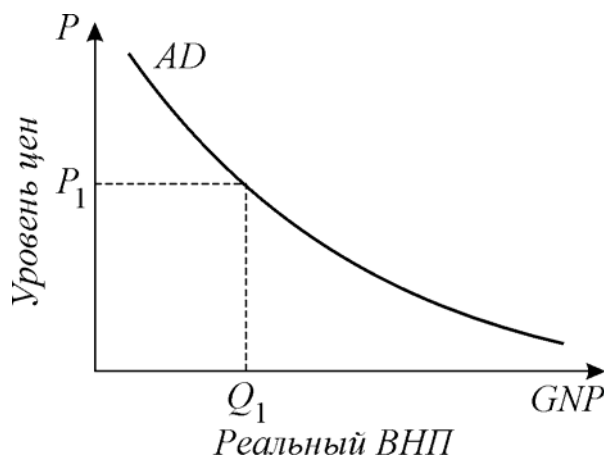


Рис. 20.1. Кривая совокупного спроса

Изменение реального объема производства, который готовы купить хозяйствующие субъекты в связи с изменением уровня цен, отражается движением вдоль кривой совокупного спроса. Нисходящая кривая *AD* указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем ВНП, который будет куплен.

*Обратная зависимость* между уровнем цен и совокупным спросом объясняется действием эффекта процентных ставок, эффекта богатства, эффекта импортных закупок.

*Эффект процентных ставок.* Повышение товарных цен в стране повышает спрос на деньги, соответственно, растут процентные ставки, происходит удорожание стоимости потребительского и инвестиционного кредита. В результате потребительский, инвестиционный и, следовательно, совокупный спрос падают. Снижение процентных ставок приводит к противоположному результату.

*Эффект богатства.* Повышение цен приводит к обесценению накопленного богатства (финансовых активов). Если население владеет ценными бумагами (акциями, облигациями и т.п.), то повышение цен приводит к падению их реальной стоимости. Население беднеет, что ведет к падению потребительских расходов и совокупного спроса. Снижение цен ведет к обратному результату.

*Эффект импортных закупок.* Повышение уровня цен на отечественные товары ведет, с одной стороны, к относительному снижению цен на импортные товары, росту спроса на них и увеличению импорта. С другой стороны, отечественные товары для иностранцев становятся дороже, экспорт сокращается, а поскольку чистый экспорт является элементом совокупного спроса, то рост импортных закупок при снижении экспорта ведет к падению совокупного спроса, и наоборот.

Таким образом, изменение общего уровня цен оказывает влияние на совокупный спрос. Но совокупный спрос изменяется и под действием неценовых факторов. **Неценовые факторы** – это экономические и неэкономические условия и рычаги, оказывающие влияние на составляющие совокупного спроса.

Так, *потребительские расходы* зависят от:

- изменения реальной стоимости накопленного богатства. При повышении курса имеющихся у потребителя акций он станет богаче и при прочих равных условиях его текущий спрос возрастет (следует отличать изменение реальной стоимости ценных бумаг в связи с изменением уровня товарных цен от изменения их курсовой стоимости);
- ожиданий потребителей в отношении изменения уровня цен в будущем. Ожидание роста цен увеличит текущие потребительские расходы; ожидание снижения цен – сократит;
- задолженности потребителей по кредитам. С увеличением задолженности потребителей по кредитам их текущий спрос уменьшается, снижение задолженности ведет к расширению потребительского спроса;
- изменения величины подоходного налога. Очевидно, что повышение налогов сокращает спрос, их снижение – расширяет.

На величину *инвестиционных расходов* влияют:

- изменения процентной ставки. Рост процентной ставки сокращает инвестиционный спрос, ее падение – расширяет;
- ожидаемая норма прибыли от инвестиций. Чем больше ожидаемая прибыль, тем больше будет инвестиционный спрос;
- изменения размеров налогов, уплачиваемых предприятиями (оказывают на инвестиционный спрос такое же воздействие, что и на потребительский);
- характер применяемых технологий. Появление новых, высокоэффективных технологий увеличивает спрос на инвестиции.

Увеличение или сокращение планируемых *государственных расходов* (строительство, заработная плата работникам бюджетной сферы, расходы на охрану окружающей среды и т.п.) также оказывает большое влияние на совокупный спрос.

На величине *чистого экспорта* отражается:

- изменение показателя национального дохода в зарубежных странах. Например, при росте национального дохода Китая эта страна может закупать больше товаров в России, что увеличивает совокупный спрос на российские товары;
- динамика валютного курса. При падении курса национальной валюты отечественные товары для иностранных покупателей становятся дешевле, и спрос на них растет.

Действие неценовых факторов совокупного спроса приводит к *смещению* кривой совокупного спроса (рис. 20.2).

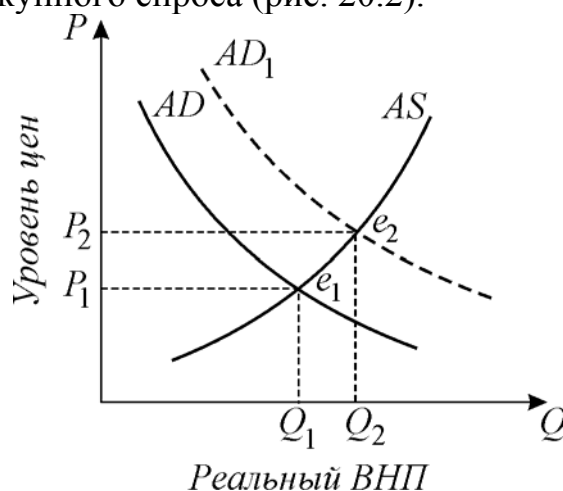


Рис. 20.2. Смещение кривой совокупного спроса под воздействием неценовых факторов

При увеличении совокупного спроса его кривая сдвинется из положения  $AD$  в положение  $AD_1$ , и новое равновесие будет достигнуто в точке  $e_2$  при более высоком уровне цен.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое совокупный спрос? Из каких компонентов он состоит?
2. Почему между уровнем цен и совокупным спросом существует обратная зависимость?
3. Какие факторы неценового характера влияют на потребительский спрос?
4. Какие факторы неценового характера влияют на инвестиционный спрос?
5. Что происходит с кривой совокупного спроса под воздействием неценовых факторов?

## 20.2. Совокупное предложение

**Совокупное предложение ( $AS$ )** – это общая величина всех конечных товаров и услуг, предъявляемых к продаже, т.е. это реальный объем национального производства при каждом возможном уровне цен. Более высокий уровень цен стимулирует увеличение объема предложения (производства), более низкий – сокращение производства, т.е. между уровнем цен и национальным объемом производства существует *прямая* зависимость (рис. 20.3).

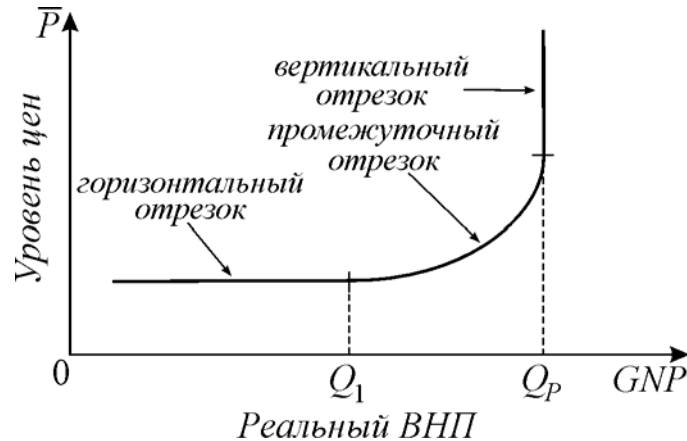


Рис. 20.3. Кривая совокупного предложения

Кривая  $AS$  показывает реальный объем ВВП, который будет произведен при различных уровнях цен. Точка  $Q_p$  характеризует потенциальный объем ВВП, т.е. объем, который достигается при естественном уровне безработицы. Форма кривой отражает изменения издержек производства (прежде всего, за счет изменения затрат на оплату труда) в условиях, когда меняется объем национального производства.

Рассматриваемая кривая совокупного предложения – это "синтетическая" кривая, которая составлена из трех самостоятельных кривых  $AS$ , представляющих разные взгляды на динамику предложения, и потому включает три отрезка:

– *горизонтальный (кейнсианский)*. На этом отрезке объем национального производства (ВВП) изменяется при постоянстве цен. Любой объем производства от 0 до  $Q_p$  свидетельствует о недопроизводстве, неполном использовании ресурсов. На отрезке от 0 до  $Q_1$  объем производства может возрастать при постоянном уровне цен. Безработица находится на высоком уровне, в этих условиях предприниматели могут нанимать дополнительную рабочую силу, не увеличивая заработную плату. Издержки производства не меняются, постоянными остаются и цены.

– *промежуточный*. На этом отрезке кривой  $AS$  объем национального производства увеличивается при возрастании цен. Безработица по мере продвижения объема производства от  $Q_1$  к  $Q_p$  начинает сокращаться, сво-

бодных рабочих рук становится меньше, а предприниматели, чтобы привлечь дополнительную рабочую силу, должны платить больше. Растет заработная плата, растут издержки производства, повышаются цены.

– *вертикальный (классический)*. Этот отрезок кривой совокупного предложения описывает состояние экономики, когда она при данном уровне технологий достигает границ своих производственных возможностей. Все ресурсы используются полностью, безработица находится на естественном уровне, *объем производства* измениться не может, он *постоянен*. Если в условиях полной занятости предприниматели будут стремиться нанять дополнительную рабочую силу, то они могут это сделать только "переманив" работников более высокой заработной платой. Издержки производства и цены повысятся, но увеличение производства в одном месте приведет к сокращению производства в другом (вспомните кривую производственных возможностей) и национальный объем производства не изменится.

Так же, как и кривая совокупного спроса, кривая совокупного предложения может *смещаться* под воздействием неценовых факторов, к числу которых относятся изменения:

– *цен на ресурсы*. Открытие новых месторождений, изменение демографической ситуации, появление импортных ресурсов и т.п. отразится на цене ресурсов, издержках производства, следовательно, и на объеме предложения;

– *производительности ресурсов*. Повышение производительности ресурса означает, что при тех же ресурсах можно получить больший объем производства (предложения);

– *налогообложения предпринимателей* (рост налогов сокращает производство, уменьшение – расширяет).

Под действием неценовых факторов происходит *смещение* кривой совокупного предложения (рис. 20.4).

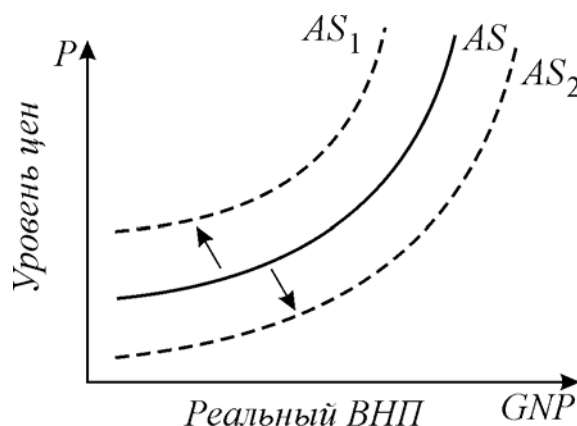


Рис. 20.4. Смещение кривой совокупного предложения под воздействием неценовых факторов

Если, например, повышаются цены на ресурсы (растет цена нефти), при неизменной технологии издержки производства возрастут. Тогда при каждом уровне цен, совокупное предложение будет сокращаться – кривая  $AS$  сместится влево, в положение  $AS_1$ . Соответственно, падение цен на ресурсы приведет к увеличению предложения и смещению кривой  $AS$  вправо до  $AS_2$ .



### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое совокупное предложение? Какую зависимость описывает кривая совокупного предложения?
2. Из каких отрезков состоит эта кривая? Охарактеризуйте изменение объема производства на каждом из отрезков кривой *AS*.
3. Какие факторы неценового характера влияют на совокупное предложение?
4. Что происходит с кривой совокупного предложения под воздействием неценовых факторов?

### **Основные понятия и термины**

Совокупный спрос, потребительские, инвестиционные, государственные расходы, чистый экспорт, эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок, неценовые факторы совокупного спроса; совокупное предложение, горизонтальный, промежуточный, вертикальный отрезки кривой предложения, неценовые факторы совокупного предложения.

### **Выводы**

1. Совокупный спрос формируется всеми субъектами рыночной экономики (домашние хозяйства, фирмы, правительство) и зависит от общего уровня цен. Обратная зависимость между общим уровнем цен и спросом на реальный ВВП объясняется действием эффекта процентной ставки, эффекта богатства, эффекта импортных закупок. Наряду с ценами на совокупный спрос воздействует ряд неценовых факторов. Изменение цен ведет к движению *по* кривой, изменение совокупного спроса под влиянием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой совокупного спроса.

2. Зависимость между общим уровнем цен и объемом реального ВВП, который может быть предложен (произведен) при каждом уровне цен, описывается кривой совокупного предложения. Форма кривой совокупного предложения отражает динамику издержек производства. При наличии свободных ресурсов, в частности при высоком уровне безработицы, предприниматели могут расширить производство без изменения издержек производства и, следовательно, цен. Напряженность на рынке труда заставляет предпринимателей повышать заработную плату, что ведет к увеличению издержек производства, и расширение производства сопровождается ростом цен. При полном использовании ресурсов (естественном уровне безработицы) ВВП достигает своего потенциального уровня и дальнейшее расширение производства при данных ресурсах и неизменной технологии невозможно. На вертикальном отрезке кривой совокупного предложения расти могут только цены. На динамику совокупного предложения, кроме

цен, влияют неценовые факторы (цены на ресурсы, производительность ресурсов, уровень налогообложения производства и др.). Под воздействием этих факторов происходят смещения кривой предложения.

## **ТЕМА 21. Потребление, сбережения и инвестиции**

Совокупный спрос определяется планируемым уровнем расходов. Основные источники спроса – это потребительские расходы домашних хозяйств – потребление (до  $2/3$  совокупного спроса) и инвестиционные расходы фирм. Источником потребительских расходов является часть располагаемого дохода. Другая часть дохода направляется на сбережения которые служат источником инвестиций. Процесс формирования потребительских расходов населения и инвестиционных расходов фирм и рассматривается в этой теме.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Потребление и сбережения.

Вопрос 2. Инвестиционный спрос.

### ***21.1. Потребление и сбережения***

**Потребление** ( $C$ ) – это использование части располагаемого дохода для текущего приобретения товаров краткосрочного и длительного пользования и услуг. Напомним, что располагаемый доход ( $Y$ ) – это личный доход за вычетом индивидуальных налогов, который используется на цели потребления и сбережения. **Сбережения** ( $S$ ) – это накопление части дохода для последующего потребления.

Очевидно, что планируемые потребительские расходы домашних хозяйств определяются величиной доходов и тем, какая часть располагаемого дохода используется на потребление, а какая часть на сбережения. И потребление, и сбережения являются функциями дохода (ВНП). (Здесь и в дальнейшем в целях упрощения анализа мы абстрагируемся от косвенных налогов и амортизации, и будем предполагать, что выпуск продукции (ВНП) и национальный доход равны.)

Зависимость между уровнем дохода и потреблением описывается графиком потребления (рис. 21.1).

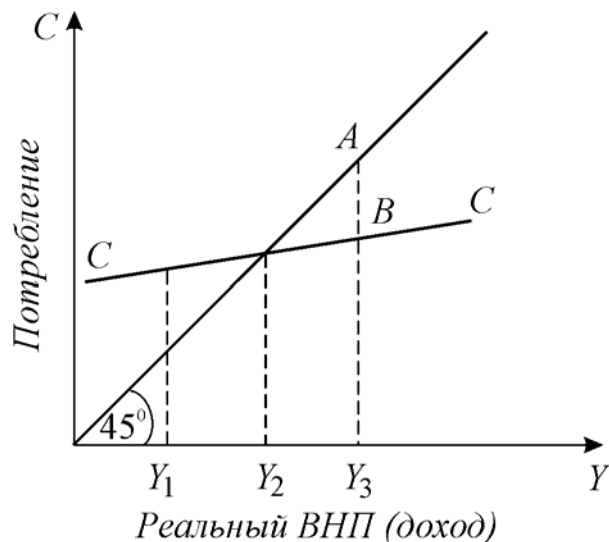


Рис. 21.1. График потребления

На рис. 21.1 потребление в каждой точке биссектрисы равно доходу, т.е. весь доход потребляется и сбережения равны 0. В реальной жизни потребляется только часть дохода и кривая потребления обычно принимает вид  $CC$ . Анализ этой кривой показывает, что:

- даже при нулевом доходе существует потребление. Это так называемое *автономное потребление* ( $C_0$ ) – потребление, не зависящее от уровня дохода. Потребление никогда не может равняться 0, так как без потребления невозможно существование человека как биологического вида. Автономное потребление может осуществляться за счет продажи накопленного имущества, займов;
- при доходе, равном  $Y_1$ , потребление больше дохода. В этом случае потребление осуществляется как за счет дохода, так и за счет сбережений, займов и т.п.;
- при доходе, равном  $Y_2$ , весь доход идет на потребление;
- за пределами  $Y_2$ , при  $Y_3$  часть дохода ( $Y_3B$ ) потребляется, а часть ( $AB$ ) сберегается.

При этом по мере роста дохода потребление абсолютно растет, но *доля* его в доходе имеет тенденцию к сокращению. Как писал Дж. Кейнс: "Основной психологический закон... состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход".

Другая часть располагаемого дохода используется для сбережений. Зависимость сбережений от величины дохода представлена на рис. 21.2.

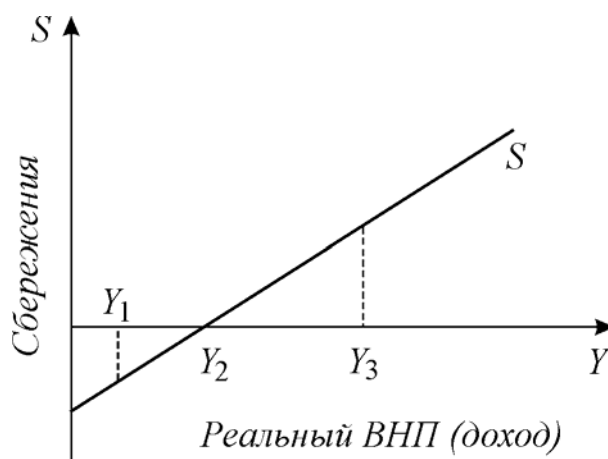


Рис. 21.2. График сбережений

График сбережений показывает, что при доходе, равном  $Y_1$ , сбережения имеют отрицательное значение (сбережения сокращаются), при доходе  $Y_2$  сбережения равны нулю. Они возникают и начинают расти за пределами  $Y_2$  и по мере увеличения дохода возрастают абсолютно, растет и *доля сбережений в доходе*.

Помимо дохода, на потребление и сбережения влияют и другие (недоходные) факторы, приводящие к изменениям потребления и сбережений при том же уровне дохода и смещению кривых потребления и сбережений:

- накопленное богатство;
- объем бесплатных услуг, оказываемых населению (бесплатное образование, здравоохранение и т.п.);
- насыщенность рынка товарами;
- уровень налогообложения;
- задолженность по потребительским кредитам;
- ожидания изменения цен, доходов и др.

Очевидно, что изменения всех этих факторов (кроме изменений в налогообложении) оказывают противоположное воздействие на потребление и сбережения. Например, ожидание роста цен будет увеличивать текущее потребление и, соответственно, снижать сбережения; сокращение накопленного богатства, наоборот, будет снижать потребление и увеличение сбережений и т.д. Только увеличение или сокращение налогов односторонне влияет на потребление и сбережения, т.е. если налоги снижаются, то расти будет и потребление, и сбережения, и наоборот.

Уровень потребления и сбережений характеризует ряд показателей:

– *средняя склонность к потреблению (APC)* – доля располагаемого годового дохода ( $Y$ ), направляемая на потребление ( $C$ )

$$APC = C : Y;$$

– *средняя склонность к сбережению (APS)* – доля располагаемого годового дохода ( $Y$ ), направляемая на сбережение ( $S$ )

$$APS = S : Y.$$

Для макроэкономического анализа в первую очередь важно не то, какая часть дохода была потрачена на потребление, а то, какую часть прироста дохода потратят домохозяйства на потребление, и, соответственно, на сбережения.

Предположим, что первоначально доход составлял 10 тыс. рублей, из них на текущее потребление расходовалось 8 тысяч и 2 тысячи откладывалось, сберегалось (например, на отпуск), т.е.  $APC = 0,8$ , а  $APS = 0,2$ .

Допустим, что доход увеличился на 3 тысячи. Как распределятся эти дополнительные 3 тыс.? В том же соотношении 4 к 1, или в другом?

– Отношение изменения объема потребления к изменению дохода называется *предельной склонностью к потреблению (MPC)*

$$MPC = \Delta C : \Delta Y.$$

– Отношение изменения сбережений к изменению дохода называется *предельной склонностью к сбережению (MPS)*

$$MPS = \Delta S : \Delta Y.$$

Продолжим пример. Если из дополнительного дохода 1,8 тысячи было отложено, а 1,2 истрачено на текущее потребление, то  $MPS = 0,6$ , а  $MPC = 0,4$ .

Обратите внимание на то, что

$$APC + APS = 1 \text{ и } MPC + MPS = 1.$$

Значение  $MPC$  и  $MPS$  определяют наклоны, соответственно, кривых потребления и сбережения. Крутой наклон  $CC$  означает высокую склонность к потреблению, а плавный – низкую. Аналогично и кривая сбережений. По мере роста дохода  $MPS$  растет, а  $MPC$  падает.

Зависимость потребления от дохода можно описать формулой:

$$C = C_0 + MPC (Y),$$

где  $C$  – потребление;

$C_0$  – автономное потребление – потребление при нулевом доходе;

$MPC$  – предельная склонность к потреблению;

$Y$  – располагаемый доход (валовой национальный продукт).

Зная формулу потребления, можно вывести и формулу сбережений:

$$S = Y - C = Y - [C_0 + MPC (Y)] = -C_0 + (1 - MPC (Y)), \text{ т.е. } S = -C_0 + MPS (Y).$$

Распределение денежных доходов граждан России на потребление и сбережения представлено в таблице 21.1.

Таблица 21.1

**Структура расходов граждан России (в % к доходу)**

|   | 1995 г. | 1999 г. | 2002 г. |
|---|---------|---------|---------|
| Доходы  | 100     | 100     | 100     |
| Расходы на покупку товаров и оплату услуг                   | 70,5    | 78,4    | 72,8    |
| Обязательные платежи  | 5,6     | 6,7     | 9,3     |
| Сбережения (вклады, покупка валюты, прирост денег на руках) | 23,9    | 14,9    | 17,9    |

Как видно из приведенных данных, доля сбережений в располагаемом доходе россиян за 1995 – 2000 гг. упала с 23,9 до 17,9%.

Потребительские расходы, будучи важнейшей частью совокупного спроса, оказывают влияние на национальный объем производства, уровень цен и занятости. Рост потребления, увеличивая совокупный спрос, стимулирует расширение производства и снижение уровня безработицы.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Каковы основные направления использования располагаемого дохода?
2. Какие зависимости отражают графики потребления и сбережения? Как меняется абсолютная и относительная (доля в доходе) величина потребления (сбережений) по мере роста дохода?
3. Что кроме дохода влияет на величину потребления и сбережений?
4. Что характеризуют и как исчисляются средняя склонность к потреблению, средняя склонность к сбережению, предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению?
5. Напишите и проанализируйте формулы потребления и сбережений.
6. Как менялось соотношение между потреблением и сбережениями в России в 1995–2002 гг.?

### ***21.2. Инвестиционный спрос***

Вторым по удельному весу в совокупном спросе (планируемых совокупных расходах) является инвестиционный спрос. **Инвестиционный спрос** фирм ( $I$ ) представляет собой намерения, или *планы*, фирм по увеличению своего капитала и/или товарных запасов.

Роль инвестиций в экономике нельзя переоценить. Посредством инвестиций реализуются достижения научно-технического прогресса, от них зависят изменения структуры производства, темпы экономического роста, а следовательно, и возможности увеличения потребления и роста благосостояния. Именно изменение инвестиций вызывает основные макроэкономические сдвиги.

При анализе инвестиций необходимо различать автономные и производные (индуцированные) инвестиции. *Автономные инвестиции* – это инвестиции, не зависящие от уровня дохода (ВНП); производные – это инвестиции, величина которых зависят от величины ВНП. В данной теме рассматриваются автономные инвестиции.

Итак, мы исходим из того, что, в отличие от потребления, инвестиционный спрос непосредственно не зависит (или зависит очень слабо) от текущего дохода. Основные факторы, влияющие на инвестиционный спрос, – это ожидаемая норма прибыли ( $Np$ ) и уровень банковского процента ( $i$ ).

Цель инвестирования – получение прибыли в будущем. Очевидно, что чем выше ожидаемая прибыль, тем больше спрос на инвестиции. С другой

стороны, при принятии решений о целесообразности вложения капитала инвестор учитывает альтернативные возможности его применения. Располагая определенной суммой денег, инвестор всегда решает для себя, что выгоднее: вложить деньги в приобретение, например, оборудования или поместить деньги в банк.

Общий спрос на инвестиции представляет собой сумму всех инвестиционных решений фирм.

Разберем следующий пример. Предположим, что имеются три инвестиционных проекта.

| Проект | Сумма, необходимых инвестиций (млн. руб.) | Ожидаемая норма прибыли, (%) |
|--------|---|------------------------------|
| Первый | 100                                       | 12                           |
| Второй | 150                                       | 10                           |
| Третий | 200                                       | 8                            |

Допустим далее, что ставка банковского процента равна 7%, тогда все проекты выгодно реализовать. Суммарный спрос на инвестиции составит 450 млн. руб. (100 + 150 + 200). Если же ставка процента будет равна 9%, то спрос на инвестиции составит 250 млн. руб. (100+150); если ставка процента – 11%, то спрос будет равен 100 млн. и т.д. Спрос на инвестиции предъявляется до тех пор, пока норма ожидаемой прибыли выше ставки процента.

Эту зависимость инвестиционного спроса от уровня банковского процента описывает кривая спроса на инвестиции (рис. 21.3).

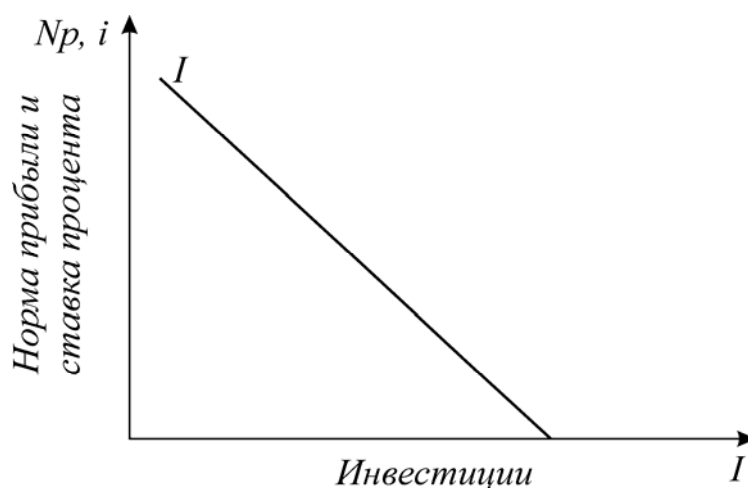


Рис. 21.3. График спроса на инвестиции

Кривая спроса на инвестиции отлого опускается вниз и отражает обратную зависимость между ожидаемой нормой прибыли, ставкой процента и совокупной величиной требуемых инвестиций.

Помимо ожидаемой нормы прибыли и ставки процента, на инвестиционный спрос могут влиять и другие факторы, под действием которых кривая спроса на инвестиции будет сдвигаться. К числу таких факторов относятся:

- издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание зданий, сооружений, оборудования и т.п. Возрастание этих издержек будет снижать норму прибыли, и кривая спроса на инвестиции сместится влево;
- налоги на предпринимателей. Высокие налоговые изъятия снижают доходность инвестиций и их величину. Кривая спроса на инвестиции смещается влево. Снижение налогов ведет к обратному результату;
- изменения в технологиях производства. Научно-технические достижения служат важным стимулом осуществления инвестиций;
- ожидания производителей в отношении рыночной конъюнктуры: спроса на товары и услуги, изменения цен и т.п. Оптимистические ожидания сдвигают кривую спроса на инвестиции вправо, пессимистические – влево;
- общая социально-экономическая обстановка в стране, переживаемая фаза цикла, устойчивость правовых норм и др.

Рост инвестиций, повышая совокупный спрос, ведет к росту национального объема производства (ВНП). При этом инвестиционные расходы увеличивают объем производства на величину, большую, чем сами инвестиции. Здесь срабатывает так называемый *мультипликативный эффект* (эффект множителя). Как писал Дж. М. Кейнс, "... принцип мультипликатора позволяет дать общий ответ на вопрос о том, каким образом колебания инвестиций, составляющих относительно небольшую долю национального дохода, способны вызвать колебания совокупной занятости и дохода, которые характеризуются гораздо большей амплитудой".

Объяснить суть мультипликативного эффекта можно на следующем примере.

Предположим, что предприниматель решил вложить 10000 ден. ед. в совершенствование своего производства. В результате поставщики строительных материалов, оборудования, рабочие, занятые строительными и т.п. работами, получили дополнительный доход, равный 10000 ден.ед. Будем исходить из того, что предельная склонность к потреблению (*MPC*) постоянна и равна 0,8. Это значит, что поставщики, рабочие из полученного дохода в 10000 ден. ед. израсходуют на потребление 8000 ден.ед., увеличив чей-то доход на эту сумму. Вторые получатели дохода израсходуют 6400 (0,8 × 8000) ден.ед., сформировав доход третьих лиц на уровне 6400 ден.ед. и т. д.

| Доход | Потребление          | Сбережения |
|-------|----------------------|------------|
| 10000 | 8000 [(0,8) × 10000] | 2000       |
| 8000  | 6400 [(0,8) × 8000]  | 1600       |
| 6400  | 5120 [(0,8) × 6400]  | 1280       |



|        |       |                     |       |
|--------|-------|---------------------|-------|
|        | 5120  | 4096 [(0,8) x 5120] | 1024  |
|        | 4096  | 3277 [(0,8) x 4096] | 819   |
| Итого: | 50000 | 40000               | 10000 |

Таким образом, исходные 10000 ден. ед. вызвали бесконечную цепь вторичных потребительских расходов, увеличив совокупные доходы в  $[1 + (0,8) + (0,8)^2 + (0,8)^3 + \dots]$  раз.

Данное выражение представляет собой сумму членов убывающей геометрической прогрессии, которая равняется:  $[1:(1-0,8)] = 1:0,2 = 5$ . Отсюда, первоначальный расход в 10000 ден. ед. превратился в сумму доходов, равную  $10000 \times 5 = 50000$  ден. ед.

Поскольку 0,8 – это предельная склонность к потреблению (*MPC*), то  $(1-0,8)$  – это предельная склонность к сбережению (*MPS*). Следовательно, коэффициент, увеличивающий доходы (ВНП) в результате инвестиций, или **инвестиционный мультипликатор** ( $MR_I$ ), равен:

$$MR_I = 1 : (1-MPC) = 1 : MPS.$$

Например, если инвестиции составили 1500,  $MPC = 0,6$ , то ВНП увеличится на  $[1500 \times 1 : (1-0,6)] = [1500 \times (1:0,4)] = 1500 \times 2,5 = 3750$ .

Таким образом, в силу действия мультипликативного эффекта:

$$\Delta GNP = I \times MR_I.$$

Однако надо иметь в виду, что мультипликатор действует в обоих направлениях, и снижение инвестиций приведет к падению ВНП на величину, большую, чем сокращение инвестиции.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое инвестиционные расходы? Какова роль инвестиций в экономике?
2. От чего зависит инвестиционный спрос?
3. Какие факторы сдвигают кривую спроса на инвестиции?
4. Как увеличение инвестиций влияет на объем валового национального продукта?
4. В чем суть мультипликативного эффекта? Чему равен мультипликатор инвестиций?
6. Чему равно изменение ВНП, обусловленное инвестициями?

### **Основные понятия и термины**

Функция потребления, автономное потребление, функция сбережений, средняя склонность к потреблению, средняя склонность к сбере-

жению, предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению, автономные и производные инвестиции, инвестиционный спрос, мультипликативный эффект, инвестиционный мультипликатор.

### **Выводы**

1. Потребление и сбережения есть функции дохода. По мере роста доходов доля потребления относительно сокращается, а доля сбережений растет. Автономное потребление – это потребление, независимое от уровня дохода. Уровень потребления и сбережений характеризуется следующими показателями: средняя склонность к потреблению – доля дохода, направляемая на потребление, в общем доходе; средняя склонность к сбережению – доля дохода, направляемая на сбережение, в общем доходе; предельная склонность к потреблению – отношение изменения объема потребления к изменению дохода; предельная склонность к сбережению – отношение изменения в сбережениях к изменению дохода.

2. Инвестиционный спрос зависит от ожидаемой нормы прибыли (прямая зависимость) и уровня банковского процента (обратная зависимость) и практически не зависит от величины текущего объема национального производства (доходов). Изменения в инвестициях приводят к изменениям в ВВП (доходах), большим, чем инвестиции. Способность расходов вызывать большее изменение доходов, чем сами расходы, называется мультипликативным эффектом. Инвестиционный мультипликатор равен величине, обратной предельной норме сбережений. Прирост ВВП, вызванный инвестициями, равен величине инвестиций, умноженной на инвестиционный мультипликатор.

## **ТЕМА 22. Макроэкономическое равновесие**

Достижение макроэкономических целей, стабильность экономики возможны только в условиях ее сбалансированности, равновесия. Соотношение между отдельными частями экономики должно приводить к общему экономическому равновесию – состоянию, при котором объем производства и пропорции обмена сложились таким образом, что на всех рынках одновременно достигнуто равенство между спросом и предложением и ни один из участников рыночных сделок не заинтересован менять свои покупки или продажи. Проблема достижения равенства спроса и предложения в масштабах всей экономики превращается в проблему равенства *созданного* и *использованного* ВВП (национального дохода).

Общее экономическое равновесие не является типичным состоянием рыночной экономики, так как разрабатываемые независимо друг от друга планы экономических субъектов могут совпасть лишь случайно. Поэтому основной вопрос, который возникает в связи с макроэкономическим рав-

новесием, можно сформулировать так: в состоянии ли рыночная экономика самостоятельно поддерживать равновесие, или для этого необходимо государственное вмешательство? В данной главе и будут рассмотрены возможные ответы на этот вопрос.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Условия макроэкономического равновесия.

Вопрос 2. Изменения в макроэкономическом равновесии.

### **22.1. Условия макроэкономического равновесия**

Разные экономисты по-разному понимают условия, при которых достигается макроэкономическое равновесие.

Классическая школа исходит из того, что **предложение** (производство) **создает спрос** и тем самым обеспечивает равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. Классики рассматривают условия равновесия при изменяющихся ценах.

Кейнсианская школа исходит из того, что **спрос формирует предложение** и является главным фактором, обеспечивающим макроэкономическое равновесие. При этом кейнсианцы анализируют условия равновесия при постоянных ценах.

**Классическая теория макроэкономического равновесия.** Исходной посылкой трактовки условий макроэкономического равновесия сторонниками классического направления является положение о том, что рынок это саморегулируемая система, которая постоянно функционирует при полном использовании имеющихся ресурсов, что фактический ВВП всегда равен потенциальному, безработица находится на естественном уровне и общее экономическое равновесие достигается автоматически. Закупая и потребляя факторы производства, фирмы формируют доходы, которые превращаются в спрос на произведенные фирмами товары. Таким образом, фирмы сами создают условия реализации своих товаров, и уровень доходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную производством.

Однако в положении о равенстве спроса полученным доходам имеется один изъян. Дело в том, что не все полученные доходы предъявляются в виде спроса, часть доходов сберегается, и спрос оказывается меньше доходов, следовательно, не весь произведенный ВВП может быть реализован. Накопление нереализованных запасов ведет к сокращению производства, росту безработицы и последующему падению доходов. Таким образом, сбережения выступают как фактор, нарушающий равновесие.

Эту дилемму классики разрешают следующим образом. Сбережения не ведут к недостаточности спроса и нарушению макроэкономического равновесия, так как то, что сберегается населением, инвестируется фирмами. Количество денег, накопленных домашними хозяйствами (сбережения), всегда равно сумме денег, на которую предъявляет спрос бизнес. Осуществляя инвестиции, фирмы делают "инъекции", восполняют "утеч-

ку" доходов, вызванную сбережениями, обеспечивая тем самым равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Отсюда, равенство сбережений инвестициям – это условие макроэкономического равновесия. И это равенство, по мнению экономистов-классиков, постоянно поддерживается гибкостью процентных ставок.

Представители классической школы полагают, что сбережения зависят от уровня процентной ставки. Чем выше процентная ставка, тем выше стимулы к сбережению. В то же время, как было показано выше, спрос на инвестиции также определяется уровнем процентной ставки. Таким образом, и сбережения, и инвестиции являются функциями ставки ссудного процента:

$$S = f(i) \text{ и } I = f(i),$$

где  $I$  – инвестиции;  
 $i$  – процентная ставка;  
 $S$  – сбережения.

Сбережения – это предложение денег, инвестиции – это спрос на деньги. Отсюда, равновесие денежного рынка – это условие равенства сбережений инвестициям. В свою очередь, равновесие денежного рынка обеспечивается гибкостью процентных ставок. Если сбережения (предложение денег) превысят инвестиционный спрос, то процентная ставка упадет, инвестиции увеличатся, на рынке будет восстановлено равновесие. Если, наоборот, инвестиционный спрос (спрос на деньги) окажется больше сбережений и превысит предложение, то процентная ставка повысится, и начнут увеличиваться сбережения.

Если все-таки и произойдет нарушение макроэкономического равновесия, то его быстрое восстановление будет обеспечено гибкостью *цен и заработной платы*. При этом логика рассуждений сторонников классического направления такова. Если в экономике произойдет спад и появится безработица, то это приведет к падению *заработной платы* (занятые рабочие согласятся работать за более низкую оплату труда), издержки производства снизятся, что приведет, с одной стороны, к снижению *товарных цен*, следовательно, реальная заработная плата занятых работников не изменится. С другой стороны, уменьшение издержек производства приведет к расширению производства, снижению безработицы, и экономика вернется в состояние полной занятости.

Таким образом, классики полагали, что в рыночном механизме существуют определенные инструменты, которые позволяют поддерживать ВВП на потенциальном, а безработицу на естественном уровне автоматически (без вмешательства государства). Основными инструментами достижения равновесия являются: товарные цены, заработная плата и процент, гибкость и изменчивость которых и обеспечивает поддержание общего экономического равновесия.

Графически макроэкономическое равновесие в интерпретации классиков представлено на рис. 22.1.

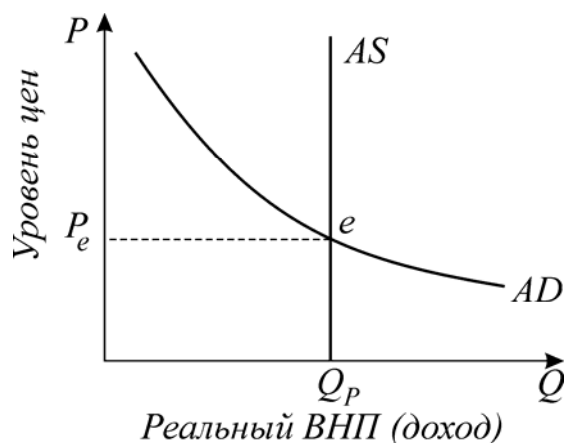


Рис. 22.1. Равновесие на товарном рынке

Равновесие достигается в точке пересечения кривых  $AD$  и  $AS$ . Равенство совокупного спроса совокупному предложению означает, что достигнуты равновесный объем национального производства (ВВП) и равновесный уровень цен (т.е. такой уровень, при котором покупатели готовы покупать столько, сколько продавцы готовы произвести и продать).

Иную трактовку сущности макроэкономического равновесия предлагает **кейнсианская школа**. Критика классической теории макроэкономического равновесия кейнсианцами сводится к двум основным положениям: равенство инвестиций сбережениям не достигается *автоматически*, и заработная плата и цены *негибки*.

Что касается инвестиций и сбережений, то они не могут находиться в постоянном равновесии в связи с тем, что инвестиции и сбережения осуществляют разные хозяйствующие субъекты, и мотивы, которыми руководствуются инвесторы и "сберегатели", также различны. Кроме того, если инвестиции действительно зависят от процентной ставки, то сбережения по Кейнсу определяются не уровнем процентной ставки, а прежде всего доходом ( $Y$ ), т.е.

$$I=f(i), S=f(Y),$$

где  $I$  – инвестиционный спрос;

$i$  – процентная ставка;

$S$  – сбережения;

$Y$  – доход (валовой национальный продукт).

Равновесие между сбережениями и инвестициями в кейнсианской трактовке достигается при определенном уровне дохода (ВНП). Отложив на оси абсцисс ВНП, а на оси ординат – сбережения и инвестиции, мы можем определить объем ВНП, обеспечивающий их равновесие (рис. 22.2).

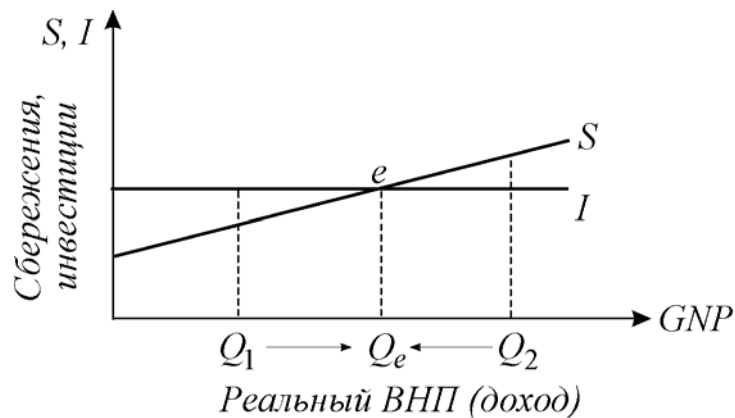


Рис. 22.2. Равновесие инвестиции и сбережений

Только при объеме ВНП, равном  $Q_e$ , сбережения точно соответствуют планируемым инвестиционным расходам, и экономика находится в состоянии равновесия. При  $Q_1$  планируемые инвестиционные расходы больше сбережений. Низкие сбережения означают рост потребления и совокупных расходов. При низком уровне сбережений совокупные расходы будут расти, толкая производство к расширению, к увеличению объема ВНП до  $Q_e$ . При  $Q_2$  сбережения больше инвестиций. Рост сбережений ведет к сокращению потребления, а это значит, что часть произведенной продукции не находит сбыта, и производители вынуждены сокращать объем производства. Экономика движется в сторону равновесия, к  $Q_e$ .

На первый взгляд может показаться, что чем больше населения сберегает, тем это лучше: ведь сбережения являются источником инвестиций. Однако это не так. Богаче та нация, которая больше потребляет, а не сберегает. Это так называемый "парадокс бережливости". Суть его такова.

Рост сбережений означает сокращение потребительских расходов, которые являются частью совокупного спроса. Падение спроса приведет к снижению ВНП, доходов и, следовательно, к снижению сбережений в будущем. Рост сбережений сегодня означает их сокращение в будущем. Однако надо иметь в виду, что парадокс бережливости проявляется лишь в

условиях неполного использования ресурсов, в условиях же полной занятости рост сбережений может вести к снижению цен.

Что касается второго постулата классической теории равновесия – положения о гибкости цен и заработной платы, то он также опровергается кейнсианцами. Они полагают, что рост безработицы не ведет к автоматическому снижению установившегося уровня заработной платы, издержек производства и, следовательно, цен. В условиях негибкости цен, постоянства заработной платы и процента макроэкономическое равновесие может быть достигнуто лишь при равенстве совокупных расходов ВВП.

Согласно Кейнсу, экономика находится в состоянии равновесия, если при постоянных ценах величина предполагаемого выпуска продукции равна планируемому совокупным расходам. Совокупные расходы ( $AE$ ) включают: потребление ( $C$ ), инвестиции ( $I$ ), государственные расходы ( $G$ ) и чистый экспорт ( $E_n$ ), т.е. фактически кейнсианцы под совокупными расходами понимают совокупный спрос при неизменных ценах, заработной плате и процентной ставке:

$$AE = C + I + G + E_n.$$

Очевидно, что если планируемые расходы больше ВВП или наоборот, то равновесия в экономике не будет. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

Сначала будем исходить из того, что совокупные расходы – это расходы на личное потребление и инвестиции, т.е. будем анализировать только частный сектор (без государства) закрытой (без учета внешней торговли) экономики. В этом случае макроэкономическое равновесие достигается при равенстве планируемых потребительских и инвестиционных расходов объему валового национального продукта (рис. 22.3).

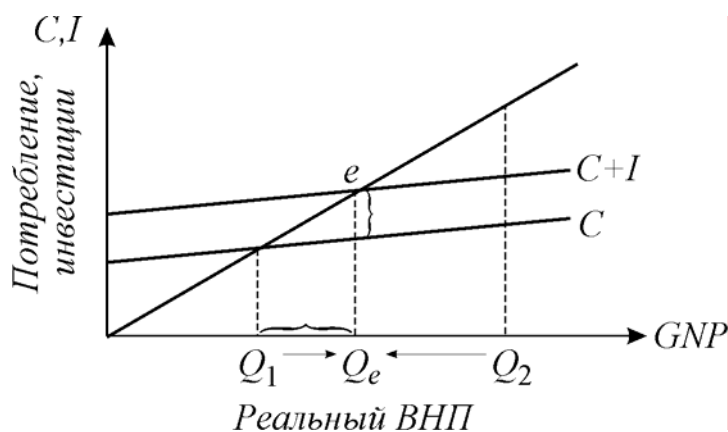


Рис. 22.3. Равновесие между потребительскими и инвестиционными расходами и ВВП

Биссектриса на рис. 22.3 отображает состояние равновесия: любая точка на ней свидетельствует о равенстве ВВП сумме потребительских и инвестиционных расходов. Если ВВП соответствует  $Q_1$ , это означает, что домохозяйства и предприниматели стремятся тратить больше, чем может реально произвести экономика (планируемые расходы больше реального ВВП). Объем ВВП хватает только для потребления, и инвестиции не могут быть осуществлены.

Однако наличие неудовлетворенного инвестиционного спроса стимулирует предпринимателей к расширению производства, увеличению ВВП. При объеме  $Q_e$  достигается равновесие между совокупными расходами и объемом производства. При  $Q_2$  объем производства оказывается больше планируемых расходов, производители не могут реализовать всю свою продукцию и вынуждены сократить производство до  $Q_e$ .

Если внимательно посмотреть на график, то видно, что включение в совокупные расходы инвестиций приводит к увеличению ВВП, большему, чем величина инвестиции. Как было показано в теме 21, превышение прироста ВВП над инвестициями объясняется действием эффекта мультипликатора.

Увеличение объема производства при неизменных ценах может происходить до тех пор, пока ВВП не достигнет потенциального, а безработица естественного уровня. Расширение производства за эти пределы приведет к росту цен.

Дальнейший анализ кейнсианской модели предполагает включение в общую сумму расходов государственных расходов и чистого экспорта.

Государство влияет на величину совокупных расходов по двум направлениям, осуществляя закупки товаров и услуг, что непосредственно отражается на величине  $AE$ , и воздействуя на величину располагаемого дохода и, соответственно, на уровень потребления и сбережений через налоги и трансфертные платежи. Проанализируем воздействие *государственных закупок* на величину ВВП.

Механизм воздействия государственных закупок на объем производства в краткосрочном периоде такой же, как и влияние инвестиций. Увеличивая объем государственных закупок, правительство осуществляет инъекции в национальную экономику. Государственные закупки, присоединяясь к планируемым потребительским и инвестиционным расходам, увеличивают совокупный спрос и ВВП (рис. 22.4).



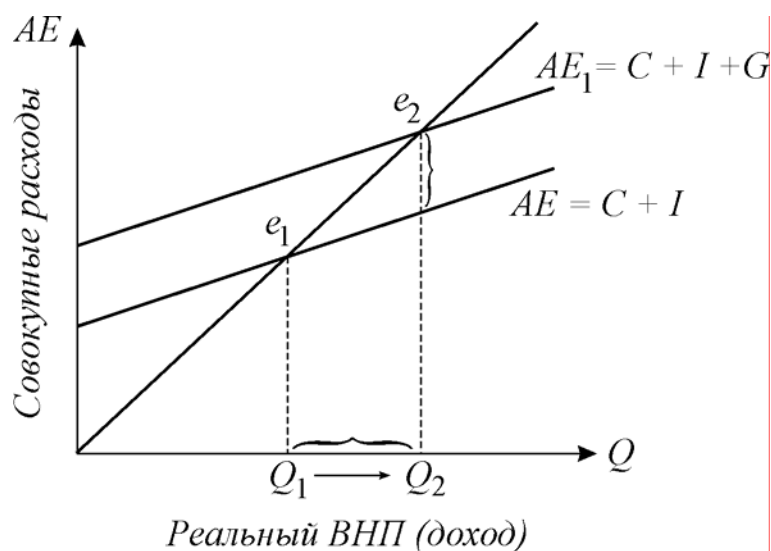


Рис. 22.4. Равновесие с учетом государственных закупок

Если совокупные расходы рассматривать только как сумму потребительских и инвестиционных расходов, то, как видно из рис. 22.4, равновесие достигается при ВВП, равном  $Q_1$ . Добавление к этим расходам государственных закупок увеличивает совокупные расходы и смещает кривую  $AE$  в положение  $AE_1$ . Соответственно, макроравновесие достигается при большем значении ВВП –  $Q_2$ .

Необходимо обратить внимание на то, что рост государственных расходов ведет к приросту ВВП, большему, чем первоначальный импульс. Как и в случае с инвестициями, это объясняется действием мультипликативного эффекта. **Мультипликатор государственных расходов ( $MRg$ )** характеризует отношение прироста ВВП к приросту государственных расходов и равен величине, обратной предельной склонности к сбережению ( $MPS$ ).

$$MRg = 1 : MPS.$$

Мультипликационный эффект государственных закупок обусловлен тем, что их увеличение повышает доход и ведет к росту потребления, что в свою очередь увеличивает доход, который способствует дальнейшему увеличению потребления и т.д. Этот переход от потребления к доходу и вновь к потреблению продолжается бесконечно.

Совокупный эффект от государственных закупок равен их приросту, умноженному на мультипликатор:

$$\Delta GNP = \Delta G \times MRg.$$

Поскольку мультипликатор действует в обоих направлениях, очевидно, что сокращение государственных закупок приведет к сокращению ВВП и доходов, большему, чем их сокращение.

Однако в долгосрочном периоде последствия изменений государственных закупок иные, чем в краткосрочном периоде. Рост ВВП и доходов, как следствие возрастания государственных закупок, повышает инвести-

ционный спрос, что при неизменном количестве денег в обращении ведет к росту процентных ставок и уменьшению фактических инвестиций и, следовательно, к снижению темпов экономического роста в будущем.

Наконец, четвертым элементом совокупных расходов является чистый экспорт. Присоединение к совокупным расходам чистого экспорта увеличивает объем равновесного ВВП. Если же импорт больше экспорта, то это превышение снижает величину ВВП и равновесие достигается при меньшем значении ВВП. Так же как и в случае с инвестициями и государственными закупками, чистый экспорт влияет на величину ВВП с мультипликативным эффектом.

Таким образом, кейнсианское направление в экономической теории, в отличие от классического, полагающего, что предложение формирует доходы и тем самым создает спрос, исходит из того, что мотором экономического развития является совокупный спрос, именно он определяет совокупное предложение. Совокупное предложение производно от совокупного спроса, оно ориентируется на ожидаемый совокупный спрос.

Кейнсианская трактовка макроэкономического равновесия представлена на рис. 22.5. График, иллюстрирующий равновесие экономической системы как точки пересечения планируемых расходов и дохода, получил название "кейнсианского креста".

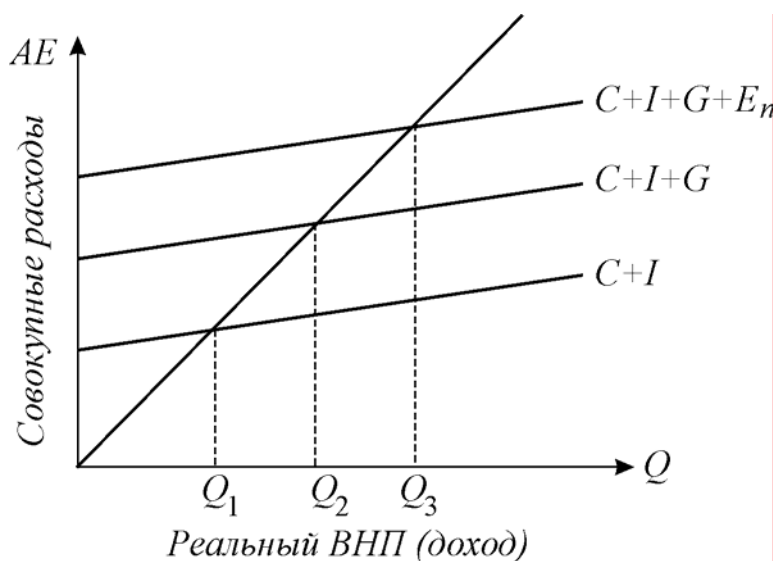


Рис. 22.5. "Кейнсианский крест"

Кейнсианский крест показывает, как планируемые потребительские, инвестиционные расходы, государственные закупки и чистый экспорт влияют на объем производства. Экономическая система находится в равновесии только тогда, когда планируемые расходы равны доходу (ВВП).

## *Вопросы для самопроверки*

1. Что является определяющим для макроэкономического равновесия согласно воззрениям сторонников классического направления в экономической теории?
2. Как экономисты-классики объясняют гибкость цен, зарплаты и процента?
3. Почему сбережения нарушают равновесие? Как на равновесие влияют инвестиции? Как классическая школа объясняет равновесие между сбережениями и инвестициями?
4. Какие основные положения классической школы подверг критике Кейнс?
5. От чего зависят сбережения и инвестиции по Кейнсу? Как обеспечивается равновесие между ними?
6. В чем суть "парадокса бережливости"?
7. Проанализируйте модель "совокупные расходы – ВВП".
8. Что происходит в экономике при изменении инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта?

### **22.2. Изменения в макроэкономическом равновесии**

Предыдущий анализ совокупного спроса и совокупного предложения, а также исходные посылки для объяснения состояния макроэкономического равновесия, позволяют рассмотреть, как изменения совокупного спроса и совокупного предложения отражаются на равновесном уровне цен и равновесном объеме производства.

Рассмотрим сначала, к каким последствиям приведет **изменение совокупного спроса** при постоянстве предложения. Однако поскольку равенство совокупного спроса совокупному предложению на разных отрезках "синтетической" кривой совокупного предложения достигается при разных значениях ВВП и цен, постольку и последствия изменения совокупного спроса будут зависеть от анализируемого участка кривой совокупного предложения.

#### ***Изменение совокупного спроса на горизонтальном (кейнсианском) отрезке совокупного предложения***

Рост совокупного спроса позволяет увеличивать реальный объем ВВП ( $Q_2 > Q_1$ ) без роста цен. Поскольку экономика функционирует в условиях неполной занятости, то становится возможным расширение производства без увеличения его издержек (безработных много их можно привлекать без повышения заработной платы). Сокращение совокупного спроса на кейнсианском отрезке совокупного предложения уменьшит ВВП ( $Q_3 < Q_1$ ), приведет к увеличению безработицы, но не затронет цены (рис. 22.6).

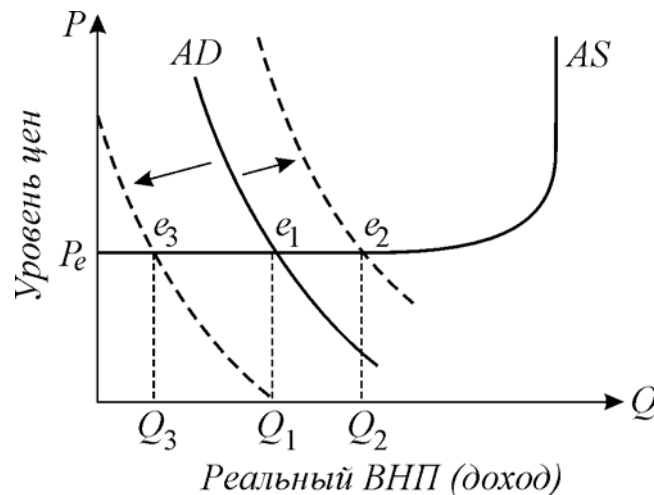


Рис. 22.6. Последствия изменения совокупного спроса на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения

**Изменение совокупного спроса на промежуточном отрезке совокупного предложения (рис. 22.7)**

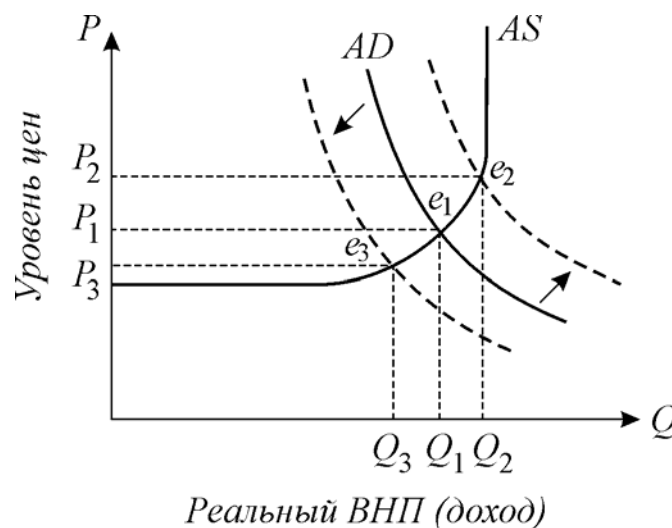


Рис. 22.7. Последствия изменения совокупного спроса на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения

Увеличение совокупного спроса ведет к росту ВВП, снижению безработицы и сопровождается ростом цен ( $Q_2 > Q_1$ ;  $P_2 > P_1$ ). Повышение цен связано с тем, что по мере расширения производства безработица сокращается, и предприниматели для привлечения дополнительной рабочей силы должны будут платить большую заработную плату, что приведет к росту издержек производства и росту цен. Сокращение совокупного спроса приведет к снижению ВВП, росту безработицы и снижению цен.

**Изменение совокупного спроса на вертикальном отрезке совокупного предложения (рис. 22.8)**

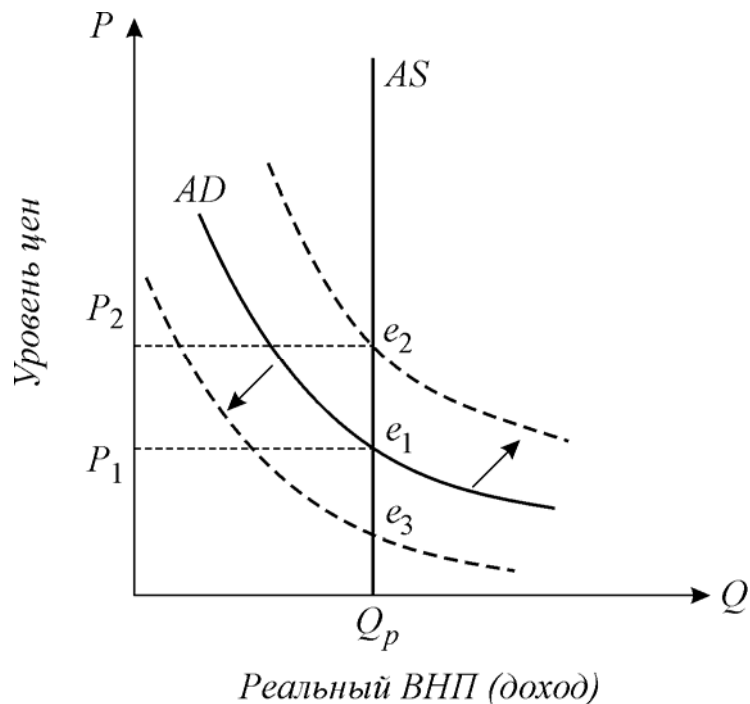


Рис. 22.8. Последствия изменения совокупного спроса на классическом отрезке кривой совокупного предложения

Увеличение или сокращение совокупного спроса не повлияет ни на реальный объем ВВП, ни на уровень занятости (безработица находится на "естественном" уровне). Экономика находится на границе своих производственных возможностей, в этих условиях производство не может быть расширено ( $Q_{const}$ ). При изменении совокупного спроса объем ВВП и уровень занятости останутся постоянными. Что касается цен, то при увеличении спроса цены возрастут, при снижении спроса они должны снизиться. Однако тезис о снижении цен при падении совокупного спроса не бесспорен.

Существует точка зрения, согласно которой при падении спроса на классическом и промежуточном отрезках снижения цен не происходит. Если они и падают, то не до первоначального уровня. В этом случае равновесие достигается при меньшем или таком же объеме производства, но при первоначальном (до падения спроса) уровне цен. Постоянство цен на промежуточном и классическом отрезках совокупного предложения при снижении совокупного спроса объясняется действием в экономике эффекта "храповика" (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад, например, завод у механических часов).

**Эффект "храповика"** – это тенденция к повышению уровня цен в случае возрастания совокупного спроса и тенденция к сохранению их уровня в случае сокращения совокупного спроса. Цены гибки, но только в

сторону повышения. В обратную сторону они практически не движутся, не снижаются.

Теперь рассмотрим последствия **изменения совокупного предложения** при неизменности совокупного спроса (рис. 22.9).

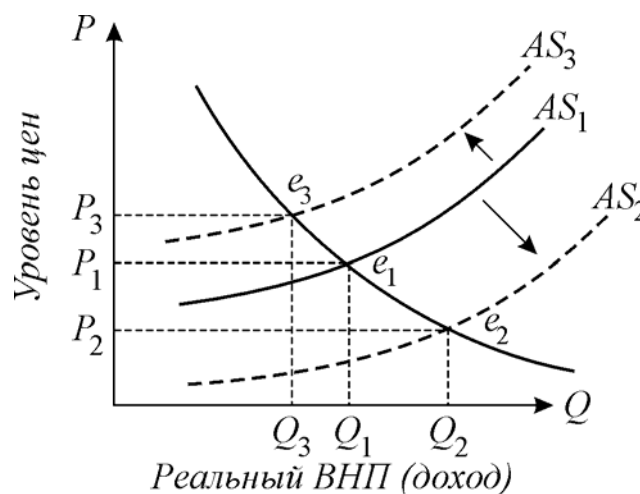


Рис. 22.9. Последствия изменения совокупного предложения

Увеличение предложения под действием неценовых факторов ведет к смещению кривой  $AS_1$  в положение  $AS_2$  и соответствующему увеличению реального валового национального продукта, сокращению безработицы и уменьшению уровня цен.

Сокращение предложения под действием тех же факторов сместит кривую  $AS_1$  в положение  $AS_3$  и приведет к соответствующему снижению реального объема ВВП и росту цен (инфляции).

Состояние экономики, при котором объем национального производства сокращается, растет безработица и растут цены, называется **стагфляцией** (Россия середины 90-х годов).

Рассмотрев проблему макроравновесия, следует ответить на вопрос: означает ли равновесие макроэкономическую стабильность (устойчивый экономический рост, полную занятость, стабильность цен)? Ответ будет отрицательным – и при равновесии возможна безработица и инфляция.

Если объем национального производства достаточен для удовлетворения всех планируемых расходов, т.е. имеется равновесие, но равновесный ВВП меньше потенциального, возможного при полной занятости, это значит, что производственные возможности общества используются не полностью, существует рецессионный разрыв.

**Рецессионный разрыв** – это величина, на которую совокупные расходы, соответствующие равновесному ВВП, меньше потенциального валового национального продукта. Наличие рецессионного разрыва свидетельствует о недопроизводстве и неполной занятости (рис. 22.10).

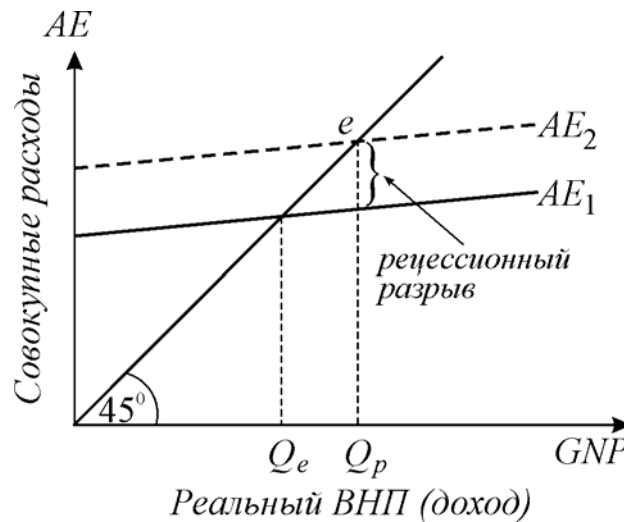


Рис. 22.10. Рецессионный разрыв

Равенство планируемых совокупных расходов ( $AE_1$ ) произведенному ВВП достигается при  $Q_e$ . В то же время потенциальный ВВП равен  $Q_p$ , т.е. при полном использовании ресурсов возможны бóльшие расходы, соответствующие ( $AE_2$ ). Недостаток расходов оказывает депрессивное воздействие на экономику.

Расширение предложения при росте совокупного спроса не безгранично. Если производственные возможности используются полностью и предложение не может быть увеличено, то возрастание совокупного спроса приведет к росту цен, инфляции. **Инфляционный разрыв** – это величина, на которую совокупные расходы превышают потенциальный валовой национальный продукт (рис. 22.11).

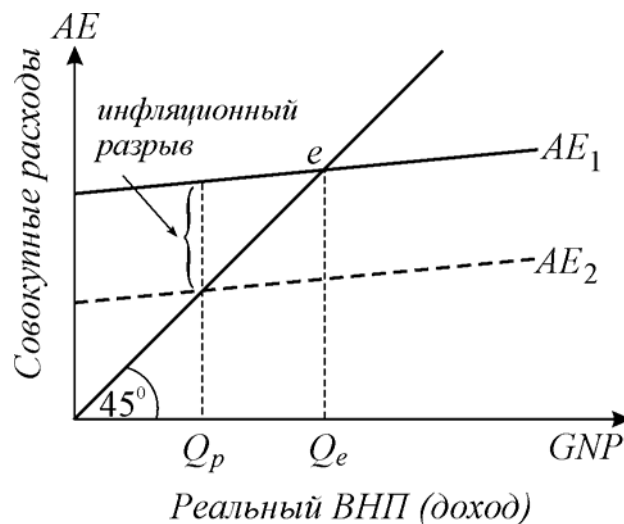


Рис. 22.11. Инфляционный разрыв

Если равновесие имеет место при потенциальном ВВП ( $Q_p$ ), а планируемые совокупные расходы ( $AE_1$ ) больше совокупных расходов, возможных при потенциальном ВВП ( $AE_2$ ), то цены начинают расти, *номинальный* ВВП увеличивается. Возникающий инфляционный разрыв характеризует разность между планируемыми расходами и расходами, соответствующими потенциальному ВВП.

Таким образом, макроэкономическое равновесие может достигаться и в условиях неполного использования ресурсов. Отсюда создание условий, обеспечивающих достижение макроэкономических целей, недопущение, ликвидация рецессионных и инфляционных разрывов – функции государства. Проводя соответствующую фискальную и монетарную политику, правительство стремится обеспечить макроэкономическое равновесие в условиях полной занятости и стабильности цен.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Каковы последствия изменения совокупного спроса на кейнсианском, промежуточном и классическом участках кривой совокупного предложения?
2. Что такое эффект "храповика"?
3. Что происходит в экономике, если изменяется совокупное предложение при постоянстве совокупного спроса? Что такое стагфляция?
4. Объясните суть рецессионного разрыва.
5. Как возникает инфляционный разрыв?

### ***Основные понятия и термины***

Макроэкономическое равновесие, классическая теория макроэкономического равновесия, гибкость цен, заработной платы и процента, кейнсианская теория макроэкономического равновесия, модели "сбережения – инвестиции", "совокупный спрос – совокупное предложение", "совокупные расходы – ВВП", эффект "храповика", стагфляция, рецессионный и инфляционный разрывы.

### ***Выводы***

1. Экономика находится в равновесии, когда совокупный спрос и совокупное предложение совпадают. Классическая школа исходит из того, что *предложение* (производство) создает спрос и тем самым обеспечивает равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. Кейнсианская школа исходит из того, что *спрос* формирует предложение и является главным фактором, обеспечивающим макроэкономическое равновесие. Согласно классическим воззрениям макроэкономическое равновесие поддерживается гибкостью цен, заработной платы и процентных ставок. Кейнси-



анская модель макроэкономического равновесия предполагает равенство совокупных расходов (потребления, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта) ВВП при постоянстве цен. В условиях закрытой экономики, без учета расходов государства макроэкономическое равновесие достигается при равенстве потребительских и инвестиционных расходов величине ВВП или при условии равенства сбережений инвестициям.

2. Последствия изменения равновесия в результате изменения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения находится экономика. Так, следствием роста совокупного спроса может быть: увеличение равновесного ВВП при неизменных ценах, рост равновесного ВВП и рост цен, рост цен без изменения объема ВВП. В результате падения совокупного спроса под действием эффекта "храповика" объем равновесного ВВП может уменьшаться или оставаться неизменным без уменьшения общего уровня цен. Ситуация, когда сокращение предложения (производства) реального ВВП сопровождается ростом цен, называется стагфляцией.

3. Макроэкономическое равновесие отнюдь не гарантирует достижения макроэкономических целей. Если равновесный ВВП меньше потенциального, то в экономике имеет место недопроизводство (ресурсы используются неполностью). Разница между совокупными расходами, соответствующими равновесному ВВП, и потенциальным ВВП называется рецессионным разрывом. Превышение совокупных расходов над потенциальным ВВП порождает инфляцию спроса и называется инфляционным разрывом.

## **ТЕМА 23. Денежный рынок**

Рыночная экономика – это денежная экономика, все рыночные сделки опосредуются движением денег. При этом деньги – это не просто техническое средство обмена; от налаженности денежного оборота, количества денег в обращении зависит состояние всей экономики страны. В предыдущей главе были рассмотрены условия достижения равновесия на товарных рынках, но общее экономическое равновесие – это равновесие на всех рынках, в том числе и денежном. В этой главе и будут рассмотрены условия достижения равновесия на денежном рынке.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Масса денег в обращении.

Вопрос 2. Спрос на деньги.

Вопрос 3. Предложение денег.

Вопрос 4. Денежный рынок.

### **23.1. Масса денег в обращении**

В первом разделе курса Вы познакомились с сущностью, функциями, видами денег. Напомним, что современные деньги – это неразменные кредитные деньги. Наличные деньги (банкноты) – это долговые обязательства центрального государственного банка, безналичные – долговые обязательства коммерческих банков.

Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления, образует **денежную массу**.

Отдельные виды денежных средств, обращающихся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в **денежные агрегаты (M)**. Агрегат с более высокой степенью ликвидности является составной частью агрегата с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система агрегатов, каждый из которых характеризует определенный состав и структуру денежной массы.

Наиболее часто употребляются следующие агрегаты:

*M0* – бумажные (банкноты) и наличные металлические (разменная монета) деньги в обращении (без кассовой наличности банков);

*M1* – включает *M0* и деньги на беспроцентных банковских счетах до востребования (текущие, расчетные счета предприятий);

*M2* – состоит из *M1*, сберегательных счетов (процентные счета до востребования) и небольших срочных вкладов;

*M3* – образуется из *M2* и крупных срочных вкладов.

В некоторых странах используется еще один агрегат – *L*, который включает в себя *M3* и некоторые виды высоколиквидных ценных бумаг (деPOSITные сертификаты, казначейские векселя).

Еще одним важным показателем количества денег в обращении является *денежная база* ("сильные деньги") – это деньги, находящиеся под непосредственным контролем центрального государственного банка (наличные деньги в обращении и деньги на счетах коммерческих банков, в центральном государственном банке).

Представление о количестве денег в экономике России дают данные таблицы 23.1.

Таблица 23.1

***Динамика денежных агрегатов в России 1995–2002 гг.  
(1995–1997 гг. в трлн. руб., с 1998 г. – в млрд. руб.)***

| <b>Денежные агрегаты</b> | <b>1995 г.</b> | <b>1997 г.</b> | <b>1998 г.</b> | <b>1999 г.</b> | <b>2000 г.</b> | <b>2001 г.</b> | <b>2002 г.</b> |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>M2</i>                | 220,8          | 384,5          | 448,3          | 704,7          | 1144,3         | 1602,6         | 2119,6         |
| в том числе:             |                |                |                |                |                |                |                |
| <i>M0</i>                | 80,8           | 130,4          | 187,8          | 266,6          | 419,3          | 594,3          | 763,3          |

Как видно из приведенных данных, в 90-е годы количество денег стремительно росло и увеличилось примерно в 10 раз; доля наличных де-

нег в общей массе денег – около 30%. Отметим, что соотношение безналичных и наличных денег в развитых рыночных странах 9 к 1.

Денежные агрегаты позволяют определить количество денег, находящихся в обращении. Но от чего оно зависит? Сколько денег *должно быть* в экономике?

Ответ на этот вопрос дает уравнение обмена И. Фишера, согласно которому количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и стоимостью производимых в стране товаров и услуг с учетом их цен:

$$M \times V = P \times Q,$$

где  $M$  – количество денег (или денежная масса) в обращении;

$V$  – скорость обращения денег (среднегодовое количество раз, которое денежная единица расходуется на приобретение товаров и услуг);

$P$  – уровень цен (индекс средневзвешенных цен товаров и услуг);

$Q$  – реальный объем национального производства.

Простые преобразования позволяют получить формулу **количества денег, необходимых для обращения**:

$$M = (P \times Q) : V.$$

Из этой формулы ясно, что чем больше созданный в стране национальный продукт, тем больше денег должно находиться в обращении. С увеличением физического количества товаров приходится наращивать и денежную массу.

Поскольку скорость обращения денег определяется неденежными факторами, то она может рассматриваться как постоянная величина. Разделив обе части уравнения на  $V$  и выразив величину  $(1/V)$  через  $k$ , получим формулу, которая называется *кембриджским уравнением*:

$$M = k \times P \times V,$$

где  $k$  – коэффициент пропорциональности между номинальным доходом ( $P \times V$ ) и желаемым денежным запасом, т.е. частью дохода, которую хозяйствующие субъекты хотят хранить в денежной форме.

Коэффициент  $k$  называют коэффициентом монетизации, так как он характеризует насыщенность экономики деньгами. На практике коэффициент монетизации ( $k$ ) рассчитывается как отношение  $M2$  к ВВП, умноженное на 100%.

Например, в 2002 г. коэффициент монетизации в России составлял 19%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель достигает 50–80%.

Из рассматриваемой формулы видно, что *уровень цен и количество денег в обращении находятся в прямой зависимости*: рост цен вызывает необходимость увеличения денежной массы и, наоборот, увеличение денежной массы приводит к росту цен. Однако роста цен не будет, если од-

новременно с ростом денежной массы будет происходить расширение объема выпуска товаров и услуг в той же или большей степени.

Количество денег в обращении непосредственно влияет на их стоимость. Современные деньги, в отличие от товарных денег, не имеют собственной стоимости. Наличные бумажные деньги – это просто листок бумаги, банковские вклады – это записи в бухгалтерских книгах банков. Что касается металлических денег, то их нарицательная стоимость всегда должна быть больше действительной (стоимости металла). Так что же такое стоимость современных денег? Почему они имеют стоимость?

**Стоимость денег** – это их реальная покупательная способность, т.е. то количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную единицу. Этот показатель выражает фактическую стоимость (реальную стоимость) в отличие от нарицательной (номинальной) стоимости денег. *Стоимость денег* находится в обратной зависимости от массы денег в обращении. Чем больше денег находится в обращении, тем меньше их стоимость, и наоборот.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое денежная масса? По какому принципу формируются разные денежные агрегаты?
2. Какие виды денежных агрегатов Вы знаете?
3. Проанализируйте динамику денежной массы в России 1995–2000 гг.
4. Какую зависимость устанавливает уравнение обмена И. Фишера? Что собой представляет левая и правая части уравнения?
5. От чего зависит количество денег в обращении?
6. Какова зависимость между количеством денег в обращении, их стоимостью и уровнем товарных цен?

### ***23.2. Спрос на деньги***

Спрос на деньги предопределяется такими их функциями, как средство обращения и средство накопления. Хозяйственные агенты нуждаются в деньгах, чтобы тратить их, используя как средство обращения в настоящем и накапливая их для будущих платежей.

Дж. М. Кейнс, анализируя мотивы, по которым экономические субъекты предпочитают хранить часть своего богатства в форме ликвидных денежных активов, выделяет следующие мотивы хранения денег:

– *транзакционный мотив*, возникающий из удобства использования денег в качестве средства платежа. Люди хранят деньги в целях осуществления сделок. При этом транзакционный спрос зависит от уровня доходов (с ростом доходов растет транзакционный спрос) и временного интервала между получением доходов;

– *мотив предосторожности* (мотив обеспечения безопасности), позволяющий осуществлять незапланированные расходы. В условиях неопределенности может возникнуть потребность в неожиданных платежах. Если их не сделать, то это приведет к потерям, поэтому индивиды предпочитают иметь определенный денежный запас;

– *спекулятивный мотив*, обусловленный колебаниями рыночной конъюнктуры и желанием избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в форме ценных бумаг в периоды ожидаемого повышения процентных ставок.

**Совокупный (общий) спрос на деньги ( $D_m$ )** включает в себя:

– деловой спрос, или спрос для сделок;

– спрос на деньги как запасную стоимость (средство сбережения).

**Деловой спрос –  $D_m(Q)$**  – это спрос на деньги для осуществления покупок и платежей. Каждый экономический субъект в каждый данный момент должен располагать определенной суммой денег (денежными остатками), чтобы иметь возможность беспрепятственно совершать сделки. Домашним хозяйствам нужны деньги, чтобы покупать товары, оплачивать коммунальные услуги и т.д. Предприятиям нужны деньги для оплаты сырья, материалов, выплаты заработной платы и т.п.

Величина спроса на "денежные остатки" зависит от номинального ВВП. Деловой спрос на деньги прямо пропорционален реальному объему ВВП и уровню цен. Очевидно, что рост реального объема ВВП ведет (при прочих равных условиях) к росту доходов, что стимулирует большие расходы и больший спрос на деньги для сделок. Такая же прямая связь существует между деловым спросом и ценами. Известно, что покупательная способность денег измеряется количеством товаров и услуг, которые можно на них купить. Если цены растут, покупательная способность денег падает, и для того чтобы сохранить реальные доходы на прежнем уровне, денег потребуется больше.

Таким образом:

$$D_m(Q) = f(Q, p),$$

где  $Q$  – реальный объем валового национального продукта;

$p$  – абсолютный уровень цен.

Часть своих доходов люди сберегают, причем эти сбережения могут осуществляться либо в денежной форме (накопление наличных денег или средств на депозитных счетах), либо в виде различных финансовых активов (государственные ценные бумаги, акции, облигации и др.). Каждая из этих форм сбережений имеет свои преимущества. Деньги абсолютно ликвидны, но не приносят дохода. Ценные бумаги – менее ликвидны, но приносят доход. **Спрос на деньги как запасную стоимость** (как средство сбережения) –  $D_m(i)$  – зависит от предпочтения ликвидности.

Если экономические субъекты предпочитают иметь высоколиквидные активы – спрос на деньги растет, если менее ликвидные, но доходные – па-

дает. В свою очередь, вопрос о том, как распределяются сбережения между деньгами и неденежными активами, решается в зависимости от ставки процента ( $i$ ). Если ставка процента повышается, то курс (рыночная цена) ценных бумаг падает, их доходность возрастает, и экономические субъекты предпочитают сбережения в форме неденежных активов – спрос на деньги как средство сбережения падает. И наоборот.

Отсюда:

$$D_m(i) = f(i).$$

Таким образом, совокупный спрос на деньги зависит от реального объема производства, уровня цен и нормы ссудного процента. Эта зависимость описывается следующей формулой:

$$D_m = D_m(Q) + D_m(i).$$

Графически спрос на деньги может быть представлен следующим образом (рис. 23.1).

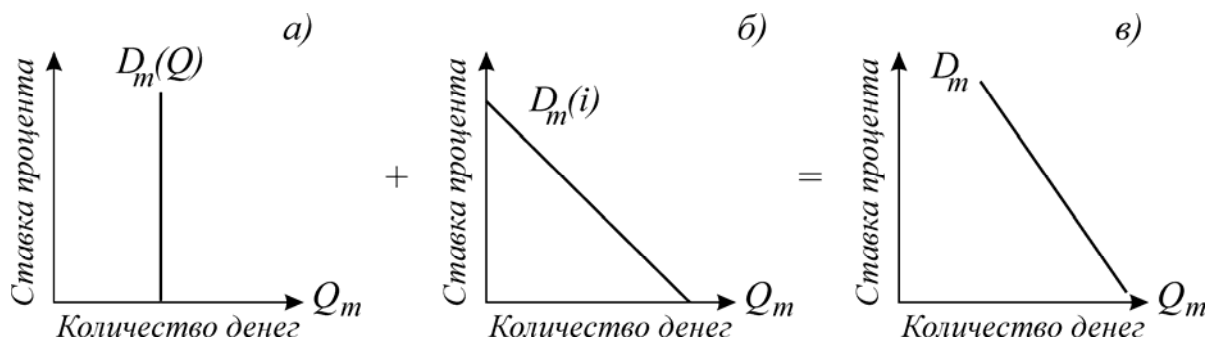


Рис. 23.1. Совокупный спрос на деньги

На рис. 23.1, а представлен деловой спрос на деньги. Кривая спроса на деньги для сделок вертикальна, поскольку спрос не зависит от уровня процентной ставки, а определяется номинальным ВВП.

На рис. 23.1, б представлен спрос на деньги (запасная стоимость), который находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

На рис. 23.1, в представлен совокупный спрос на деньги – сумма делового спроса и спроса на деньги как средства сбережения. Кривая общего спроса на деньги определяется путем смещения по горизонтальной оси прямой спроса на деньги как запасную стоимость на величину, равную спросу на деньги для сделок.

### Вопросы для самопроверки

1. Какими функциями денег обусловлен спрос на них?

2. Каковы основные мотивы хранения денег по Кейнсу?
3. Какие существуют виды спроса на деньги?
4. От чего зависит деловой спрос на деньги?
5. Что означает предпочтение ликвидности? Какова зависимость между уровнем ссудного процента и спросом на деньги как запасную стоимость?
6. Что собой представляет совокупный спрос на деньги и от чего он зависит?

### 23.3. Предложение денег

Под предложением денег понимается формирование денежной массы в стране. Рынок деньги не создает. Снабжение экономики деньгами – это функция государства. Непосредственный контроль за денежной массой и ее регулирование осуществляет центральный *государственный* банк.

Одной из черт современной денежной системы является разделение функций создания наличных и безналичных денег. Создание наличных денег – это функция центрального банка, безналичные же деньги создаются системой коммерческих банков в процессе кредитования хозяйства.

Коммерческий банк – это финансовый посредник, осуществляющий накопление временно свободных денежных средств (покупка денег) и предоставление их в кредит (продажа денег). Подробнее о банках см. гл. 8.

Однако банки не имеют права выдавать ссуду на всю сумму имеющихся у них депозитов (вкладов). Часть своих депозитов банк обязан хранить в виде наличности или вкладов на беспроцентных счетах центрального банка. Минимальный размер вклада, который банк должен держать в центральном банке или иметь в наличности, называется **обязательными резервами**.

Величина обязательных резервов определяется на основании *норматива (нормы) обязательных резервов ( $rr$ )*, устанавливаемого центральным банком в виде доли (процента) от депозитов банка. Например, если депозиты банка составляют 100 млн. руб., а норматив обязательных резервов установлен на уровне 20%, то банк обязан хранить на счетах центрального банка 20 млн. руб.

На первый взгляд может показаться, что сумма обязательных резервов представляет собой своеобразный страховой фонд, из которого коммерческие банки могут черпать необходимые им средства в случае больших и неожиданных изъятий денег их вкладчиками. Однако это не так. Дело в том, что вклады в коммерческие банки в несколько раз больше, чем величина резервов, т.е. резервы являются *частичными*, поэтому при внезапных и крупных изъятиях вложенных средств наличие обязательных резервов не спасет коммерческие банки от банкротства.

Требование хранения части пассивов в виде резервов объясняется необходимостью *контроля* со стороны центрального банка за способностью

коммерческих банков к кредитованию своих клиентов. Центральный банк как координирующий орган стремится предотвратить избыток или недостаток кредитных ресурсов и тем самым оказать необходимое воздействие на количество денег в обращении и на макроэкономическую ситуацию в целом. Фактические резервы банка, как правило, больше обязательных. Это превышение называется *избыточными резервами*. Они и являются источником ссуд.

Продолжим пример. Если банк имеет 100 млн. руб. фактических резервов, то он может выдать новые ссуды на сумму в 80 млн. руб. (100 млн. руб. фактических резервов минус 20 млн. руб. обязательных резервов).

Роль и значение банков в рыночной экономике связаны с их способностью в процессе кредитования *создавать новые деньги* (осуществлять безналичную эмиссию денег) и тем самым влиять на количество денег в обращении.

Выдавая ссуду и зачисляя ее на банковский счет заемщика, банки создают новые (безналичные) деньги.

Для того чтобы понять, *как банки делают деньги*, рассмотрим следующий пример. При этом необходимо помнить, что банковские депозиты – это безналичные деньги, и именно они составляют основную часть массы денег в обращении (*M*).

Примем, что норматив резервных требований установлен центральным банком на уровне 0,2. Тогда банк *A*, получивший вклад, равный 1000 ден. ед., может выдать ссуду в размере 800 ден. ед. [ $1000 - (0,2 \times 1000)$ ]. Полученная ссуда расходуется на оплату счетов (за поставку материалов, оборудования и т.п.) и поступает на счет банка *B*. Банк *B*, получив вклад в размере 800 ден. ед., может выдавать ссуду, равную 640 ден. ед. [ $800 - (0,2 \times 800)$ ]. Данная ссуда аналогично первой расходуется и поступает в виде депозита на счет банка *B*, который из полученного депозита в 640 ден. ед. может предоставить ссуду в размере 512 ден. ед. [ $640 - (0,2 \times 640)$ ] и т.д.

Общий результат цепи создания депозитов может быть представлен в таблице.

| Банк     | Депозиты | Обязательные резервы | Избыточные резервы | Ссуды |
|----------|----------|----------------------|--------------------|-------|
| <i>A</i> | 1000,0   | 200,0                | 800,0              | 800,0 |
| <i>B</i> | 800,0    | 160,0                | 640,0              | 640,0 |
| <i>B</i> | 640,0    | 128,0                | 512,0              | 512,0 |



|                           |                |                |                |                |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>G</i>                  | 512,0<br>..... | 102,4<br>..... | 409,6<br>..... | 409,6<br>..... |
| <b>Банковская система</b> | 5000           | 1000           | 4000           | 4000           |

Первоначальный депозит в 1000 ден. ед. вызвал цепь вторичных депозитов, увеличив общую сумму депозитов в  $[1 + 0,8 + (0,8)^2 + (0,8)^3 \dots]$  раз. Данное выражение представляет собой сумму членов бесконечной геометрической прогрессии, которая равняется

$$[1 : (1 - 0,8)], \text{ или } - (1 : 0,2), \text{ т.е. } 5.$$

Первоначальный депозит, равный 1000 ден. ед., вся банковская система увеличила в 5 раз, превратив его в 5000 ден. ед., т.е. здесь имеет место *мультипликативное* расширение депозитов.

Из общей массы денег 4000 ден. ед. – это новые деньги, созданные банковской системой. Общее количество *вновь созданных денег* равно первоначальному избыточному резерву, умноженному на денежный мультипликатор ( $800 \times 5$ ).

Значительное изменение объема кредита и денежной массы вследствие небольшого изменения банковского депозита обусловлено возможностью банковской системы использовать для выдачи ссуд одни и те же деньги.

Коэффициент, характеризующий степень возрастания денежной массы в результате прироста избыточных резервов, называется **денежным мультипликатором** ( $MR_m$ ). Денежный мультипликатор равен единице, деленной на норматив обязательных резервных требований ( $rr$ ):

$$MR_m = (1 : rr) \times 100\%.$$

Изменение норматива обязательных резервных требований отражается на величине массы денег в обращении: его *увеличение сокращает* количество денег, создаваемых банками, *снижение – увеличивает*.

Кроме значения норматива обязательных резервов, степень изменения общей денежной массы зависит от *склонности хозяйствующих субъектов хранить наличные деньги* вне банковской системы. Полный денежный мультипликатор, с учетом склонности населения иметь деньги в наличной форме, имеет вид:

$$MR_m = (cc + 1) : (cc + rr),$$

где  $rr$  – норматив обязательных резервов;

$cc$  – доля наличных денег в общей массе денег (в %).

Чем больше денег находится вне банковской системы, тем меньше значение мультипликатора. Таким образом, степень конечного изменения денежной массы зависит от норматива резервных требований и пропорции, в которой деньги делятся на наличность и банковские депозиты.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое предложение денег и кто его осуществляет?
2. Каково назначение обязательных резервов? Кто и как определяет величину обязательных резервов?
3. Что такое избыточные резервы? Каково их назначение?
4. Что происходит с денежной массой при выдаче банком ссуды?
5. На какую сумму может увеличить денежную массу ссуды отдельного банка и банковская система в целом?
6. Объясните, как банковская система создает новые деньги.
7. Что собой представляет денежный мультипликатор и чему он равен?
8. От чего зависит степень изменения денежного предложения?

### **23.4. Денежный рынок**

Соединение денежного предложения ( $S_m$ ) с общим спросом на деньги ( $D_m$ ) дает картину денежного рынка. **Денежный рынок** – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, цену денег.

Основными участниками денежного рынка являются фирмы, правительство, центральный и коммерческие банки и др. Объект купли-продажи – деньги, предоставляемые во временное пользование. *Цена денег* – это та сумма денег, которая уплачивается за пользование деньгами, т.е. ссудный процент.

Особенность денежного рынка состоит в том, что, в отличие от товарных рынков, где процесс купли-продажи представляет собой обмен товарами и услугами по ценам, измеренным в денежных единицах, на денежном рынке деньги фактически обмениваются на другие ликвидные активы по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной ставки процента.

Как и на любом рынке, равновесие имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения (рис. 23.2).

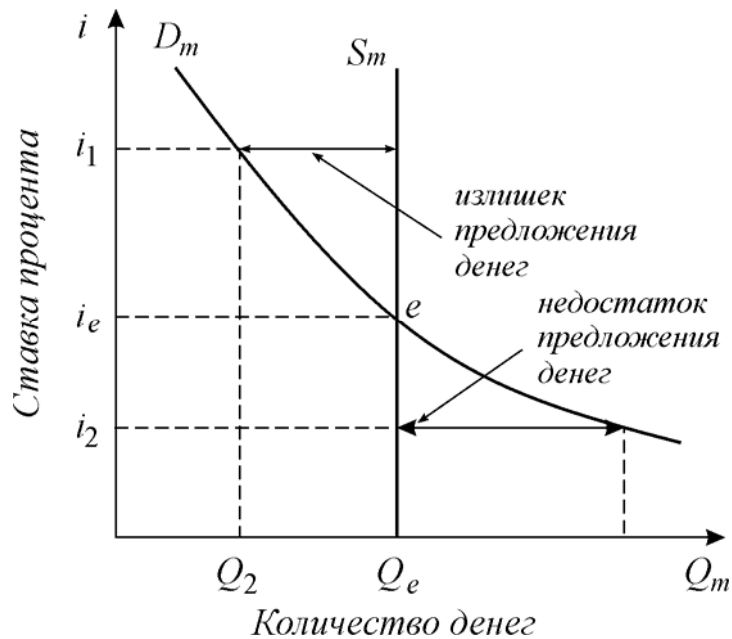


Рис. 23.2. Денежный рынок

Поскольку предложение денег определяется не их ценой, а регулируется государством, исходя из общих целей макроэкономического развития (подробнее см. тему 29), то предложение денег *совершенно неэластично*, т.е. не зависит от величины процентной ставки (их цены). В то же время спрос на деньги является функцией процента и находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

*Равновесие* на денежном рынке означает соответствие количества активов, которые хозяйственные агенты хотят иметь в виде денег, количеству денег, которое предлагается банковской системой. Равновесие это достигается при определенной норме процентной ставки ( $i_e$ ).

Если норма процента ( $i_1$ ) превысит равновесный уровень, то хозяйственные агенты не захотят иметь то количество денег, которое предлагается банковской системой, и возникнет *излишек денег*. Объясняется это тем, что в результате повышения процентной ставки стоимость ценных бумаг упадет, они станут более доходными, и хозяйственные агенты предпочтут *неденежные активы* (ценные бумаги) денежным. Однако падение спроса на деньги приведет к снижению ставки ссудного процента до равновесного уровня. На рынке восстановится равновесие.

Если же, наоборот, процентная ставка оказывается меньше равновесной ( $i_2$ ), сократится число желающих держать свои активы в ценных бумагах. Те, у кого есть сбережения, будут все больше предпочитать ликвидность, сознавая, что низкие проценты тождественны высоким ценам на ценные бумаги. Спрос на них упадет, что вызовет повышение их курса. Это приведет к росту спроса на деньги и повышению процентных ставок, которые пойдут вверх. На рынке восстановится равновесие.

Как и на любом рынке, равновесие, достигаемое на денежном рынке, может нарушаться под действием разного рода неценовых факторов:

– изменение ВВП влияет на величину *реального дохода*, а следовательно, отражается на деловом спросе и на спросе на деньги как средстве сбережения. Изменение спроса под влиянием изменения дохода приведет к сдвигам кривой спроса на деньги и (при прочих равных условиях) к изменению равновесия;

– предъявляя спрос на деньги, хозяйственные агенты учитывают их покупательную способность, которая измеряется количеством товаров, которое можно на них купить. Когда *цены товаров* повышаются, то спрос на деньги растет. Повышение спроса на деньги может служить для государства сигналом для увеличения денежного предложения, что может инициировать дальнейший рост цен.

Изменения величины ВВП, цен товаров приводят к сдвигам кривой спроса на деньги (рис. 23.3).

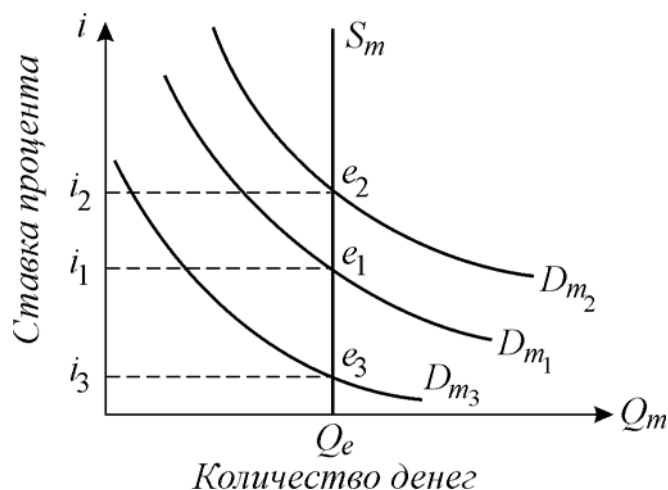
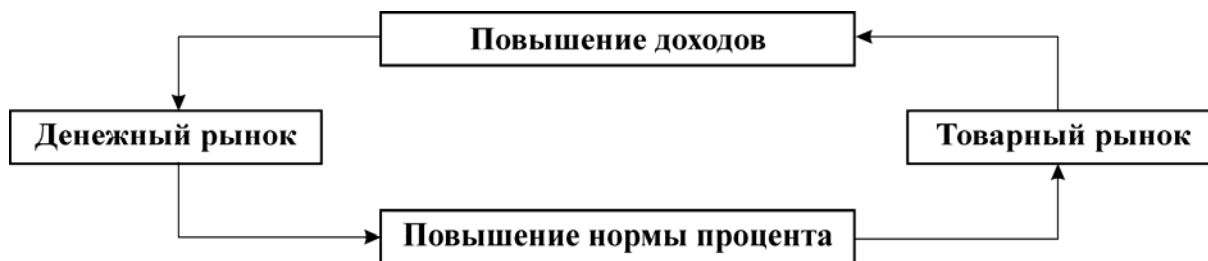


Рис. 23.3. Изменение спроса на деньги

Увеличение спроса на деньги при постоянстве предложения приводит к изменению равновесия на денежном рынке и повышению процентной ставки от  $i_1$  до  $i_2$ . Падение спроса на деньги при тех же условиях приводит к снижению процентной ставки с  $i_1$  до  $i_3$ .

Изменение *предложения* денег, смещение кривой предложения, также ведет к изменению процентной ставки, что отражается на инвестиционном спросе и опосредованно на объеме производства и уровне занятости. Подробнее в теме 29.

Таким образом, можно сделать важный вывод: денежный и товарный рынки тесно связаны между собой. События, происходящие на денежном рынке, отражаются на товарном рынке. В свою очередь, перемены в объемах производства товаров и услуг отражаются на спросе на деньги. Связь между денежным рынком и товарными рынками может быть представлена схематично следующим образом.



Увеличение ВВП, повышение доходов увеличивает спрос на деньги, что, в свою очередь, ведет к росту процентной ставки. Повышение процентной ставки сказывается на инвестициях и совокупном спросе. Изменения совокупного спроса отражаются на объеме производства и величине доходов.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что собой представляет денежный рынок? В чём его отличие от товарных рынков?
2. Какую форму имеет кривая предложения денег? Зависит ли предложение денег от спроса на них?
3. Каков механизм восстановления равновесия на денежном рынке, если фактическая ставка ссудного процента выше (ниже) равновесной?
4. Что произойдет с кривой спроса на деньги при увеличении (падении) цен товаров, росте (снижении) реальных доходов?
5. Опишите взаимосвязь товарного и денежного рынков.

### *Основные понятия и термины*

Денежная масса, денежные агрегаты, денежная база, уравнение обмена И. Фишера, масса денег в обращении, коэффициент монетизации, стоимость денег; совокупный денежный спрос, предпочтение ликвидности, транзакционный мотив, мотив предосторожности, спекулятивный мотив, деловой спрос, спрос на деньги как запасную стоимость; предложение денег, обязательное резервирование, избыточные резервы, денежный мультипликатор; денежный рынок, равновесие денежного рынка.

### *Выводы*

1. Современные наличные деньги представляют собой долговые обязательства центральных банков, безналичные – долговые обязательства коммерческих банков. Все деньги, обращающиеся в стране (наличные и безналичные), объединяются в денежные агрегаты, различающиеся между собой уровнем их ликвидности. Количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорционально объему реального национального про-

изводства, уровню цен и обратно пропорционально скорости обращения денег. Коэффициент монетизации характеризует насыщенность экономики деньгами. Стоимость денег (их покупательная способность) определяется тем количеством товаров и услуг, которое можно приобрести на денежную единицу.

2. Спрос на деньги определяется функциями денег как средства обращения и средства накопления. Основные мотивы хранения денег, согласно кейнсианским воззрениям, – это транзакционный мотив, мотив предосторожности и спекулятивный мотив. Совокупный спрос на деньги включает в себя: деловой спрос, величина которого зависит от реального объема производства и уровня цен в стране, и спрос на деньги как запасную стоимость, находящийся в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

3. Деньги в условиях рыночной экономики создаются банками. Всякий раз, когда банки выдают ссуды, появляются новые деньги. Отдельный банк может выдать ссуду в пределах своих избыточных резервов, равных разности величины депозитов и обязательных резервов, величина которых определяется центральным государственным банком страны. Вся банковская система может создать денег гораздо больше, чем первоначальный избыточный резерв, что обусловлено возможностью банковской системы использовать для выдачи ссуд одни и те же деньги. Коэффициент, характеризующий степень возрастания денежной массы в результате прироста избыточных резервов, называется денежным мультипликатором и равен единице, деленной на норматив обязательных резервных требований.

4. Равновесие на денежном рынке достигается при соответствии денежного спроса денежному предложению. При этом, если спрос на деньги формируется всеми субъектами хозяйственных отношений, то предложение денег регулируется государством и абсолютно неэластично, т.е. не зависит от цены денег (процента). При нарушении равновесия оно восстанавливается автоматически через колебания процентной ставки. Изменения на денежном рынке влияют на рынки товаров. Изменение ВВП влечет за собой изменения в доходах и спросе на деньги, что отражается на уровне процентной ставки. Изменение процентной ставки сказывается на инвестициях, совокупном спросе и в конечном счете на объеме производства и величине доходов.

## **ТЕМА 24. Макроэкономическая нестабильность**

Не только при нарушении макроэкономического равновесия, но даже при его наличии (тема 23) в экономике возникает макроэкономическая нестабильность: падает объем производства, растут цены, не все люди, желающие работать, могут трудоустроиться. Инфляция и безработица являются постоянными спутниками современной рыночной экономики. Анализ этих двух негативных явлений экономического развития и посвящена данная тема.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Безработица: понятие, типы, последствия.

Вопрос 2. Инфляция: понятие, виды, методы исчисления.

Вопрос 3. Причины и социально-экономические последствия инфляции.

### **24.1. Безработица: понятие, типы, последствия**

Одной из важнейших целей макроэкономического развития страны является достижение "полной занятости", что означает использование экономикой всех имеющихся, в том числе трудовых, ресурсов для производства товаров и услуг.

Однако полная занятость рабочей силы не означает ее 100% использования. Для нормального функционирования рыночной экономики необходим рынок труда, предложение труда. В каждый данный момент в стране должно существовать определенное количество незанятой рабочей силы, т.е. безработных, поэтому обеспечение полной занятости означает поддержание безработицы на определенном, необходимом для нормального функционирования экономики, уровне.

**Безработица** ( $U$ ) представляет собой циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над спросом на него.

*Умеренная безработица* необходима для нормального развития экономики, так как она:

- образует резерв незанятой рабочей силы, который может быть использован при необходимости расширения производства;
- усиливает стимулы к труду и предпринимательству;
- является эффективным средством повышения производительности и дисциплины труда.

В то же время безработица – это негативное явление, оказывающее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму.

Рыночной экономике присущ определенный уровень безработицы. В чем ее причина, как измеряется уровень безработицы, каковы ее последствия? Вот круг вопросов, который необходимо рассмотреть.

Согласно определению Международной организации труда (МОТ) **безработным** считается человек, который *может работать, хочет рабо-*

*тать*, самостоятельно активно *ищет работу*, но не может трудоустроиться из-за отсутствия рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки. Из этого краткого определения следует, что понятия "неработающий" и "безработный" – нетождественны. Престарелые, инвалиды не относятся к безработным – они *не могут* работать, также не считаются безработными те, кто *не хотят* работать (бродяги, нищие).

Место безработных в общей численности населения представлено на следующей схеме.

|                      |   |  |            |
|----------------------|---|--|------------|
| Все население страны | Нетрудоспособное население (пенсионеры, дети, инвалиды) |  |            |
|                      | Трудоспособное население                                | Не занятые в общественном производстве*        |            |
|                      |   | Рабочая сила (экономически активное население) | Работающие |

\* *военнослужащие, учащиеся, домашние хозяйки и т.п.*

Существует два основных типа безработицы: добровольная и вынужденная. К добровольной безработице относятся:

– *фрикционная безработица* – временная безработица, которая возникает при перемене рабочего места (переходе с одной работы на другую, изменении местожительства и т.п.) или при смене "этапов жизненного пути" (поиск работы после армии, окончания учебного заведения), т.е. это период, когда человек добровольно находится "между работами", ищет новое место работы;

– *институциональная безработица* – вид безработицы, которая может возникать как следствие действия законодательных положений о минимальной заработной плате, пособии по безработице (человек может предпочесть получать пособие по безработице, нежели работать). Не случайно законодательство всех стран предусматривает определенный срок выплаты таких пособий.

К вынужденной безработице относятся:

– *структурная безработица* – высвобождение рабочей силы под влиянием научно-технического прогресса, воздействием структурных сдвигов в экономике, изменений в территориальных пропорциях, сокращающих спрос на рабочую силу. Поскольку все названные причины структурной безработицы существуют постоянно, постольку постоянно имеется определенное количество людей, которые теряют старую работу и ищут новую;



– *циклическая безработица* – высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства, т.е. той фазой экономического цикла, для которой характерно сокращение совокупного спроса, производства и соответствующее сокращение занятости и рост безработицы. Циклическая безработица может проявляться в открытой и скрытой форме. Открытая форма означает увольнение работника и потерю им дохода. Скрытая безработица проявляется в сокращении продолжительности рабочего дня, рабочей недели, принудительных отпусках и соответствующем сокращении заработной платы;

– *сезонная безработица* – возникает в связи с изменением спроса на рабочую силу в зависимости от времени года.

Очевидно, что в каждый данный момент в стране имеется определенная фрикционная и структурная безработица (какая-то часть работников постоянно находится вне рабочих мест). Вот она-то и образует так называемую "естественную", или "нормальную", безработицу, существующую всегда и в любой стране.

#### **Естественная безработица:**

- характеризует состояние рынка труда, при котором имеется примерное равенство между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу;
- представляет собой устойчивую на протяжении длительного периода времени долю безработных в рабочей силе;
- позволяет осуществлять безинфляционное расширение производства.

Поскольку естественная безработица существует постоянно и без нее невозможно нормальное функционирование рыночной экономики, постольку понятие "полная занятость" не означает 100% занятости рабочей силы, а предполагает наличие естественной безработицы.

Для характеристики безработицы используют два показателя: *длительность безработицы* (время, в течение которого человек остается без работы) и *уровень безработицы* (показатель, характеризующий масштабы безработицы в стране). Он определяется как доля безработных в численности экономически активного населения (рабочей силы):

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Экономически активное население}} \times 100\%.$$

Экономически активное население (рабочая сила) включает в себя *работающих* и *безработных*.

Если численность безработных составляет 10 млн. человек, а работающих – 90 млн., то уровень безработицы равен 10% [ $10:(10+90) \times 100\%$ ].

Для каждой страны характерен свой уровень естественной безработицы. Так, например, США считают нормальной, необходимой, безработицу на уровне 7%, Франция – на уровне 10%, Швеция – 2% и т.д. Таким обра-

зом, проблема обеспечения полной занятости населения превращается в проблему поддержания безработицы на естественном уровне.

Отклонение фактической безработицы от ее естественного уровня приводит к негативным для экономики последствиям.

Если имеется *избыточная безработица* (фактическая безработица больше естественной), то это свидетельствует о неполном использовании трудовых ресурсов и приводит к недопроизводству (национальный объем производства меньше, чем он мог бы быть при полной занятости).

Согласно **закону Оукена**, увеличение фактической безработицы на 1% против ее естественного уровня ведет к потерям 2–3% валового национального продукта (ВНП). В формализованном виде закон Оукена выглядит следующим образом:

$$\frac{Y - Y_p}{Y_p} = -\beta(U - U_n),$$

где  $Y$  – фактический валовой национальный продукт;

$Y_p$  – потенциальный валовой национальный продукт;

$U$  – фактический уровень безработицы;

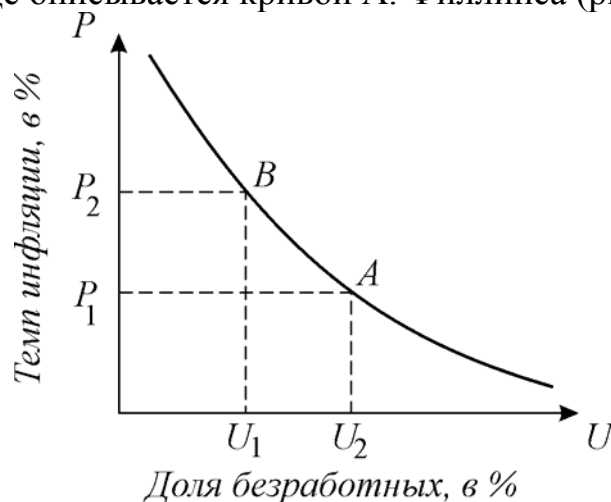
$U_n$  – естественный уровень безработицы;

$\beta$  – коэффициент Оукена (в абсолютном выражении).

Например, если естественный уровень безработицы – 5%, фактический – 10%, а потенциальный ВНП равен 1000 млрд., то недопроизводство в стране составляет 125 млрд.  $[(0,1 - 0,05) \times 2,5 \times 1000]$ .

Если *фактическая безработица ниже ее естественного уровня*, то это ведет к росту цен. Очевидно, что снижение безработицы, увеличив совокупный спрос, одновременно вызовет напряженность на рынках труда и товаров. Спрос увеличился, а свободной рабочей силы нет, соответственно, производство не может быть расширено, следствием чего становится рост цен, инфляция.

Зависимость между темпом инфляции и уровнем безработицы в краткосрочном периоде описывается кривой А. Филлипса (рис. 24.1).



*Рис. 24.1. Кривая Филлипса*

В краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. При безработице, равной  $U_1$ , средний уровень цен –  $P_1$ , снижение цен до  $P_2$  увеличивает уровень безработицы до  $U_2$ .

Кривая Филлипса дает возможность правительствам найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения того или иного курса.

Таким образом, рыночной экономике противопоказаны и слишком высокий, и слишком низкий уровень безработицы. Поддержание безработицы на естественном уровне свидетельствует об эффективности развития.

Помимо общеэкономических, безработица приводит к ряду отрицательных социально-экономических последствий:

- снижается уровень жизни;
- происходит утрата профессионально-квалификационных знаний и трудовых навыков;
- возрастает заболеваемость, снижается продолжительность жизни;
- увеличивается преступность.

Отсутствие в условиях рыночного хозяйства механизма, обеспечивающего постоянное поддержание безработицы на естественном уровне, ее негативные экономические и социальные последствия превращают занятость в один из важнейших объектов государственного регулирования. Основные методы воздействия государства на уровень занятости:

- стимулирование создания новых рабочих мест и спроса на труд;
- осуществление мер по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях;
- выплата пособий по безработице;
- законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы;
- организация переподготовки кадров;
- информирование о наличии вакансий.

**Безработица в России.** Безработица – проблема относительно новая для российского общества. В условиях плановой экономики, в силу как низкой производительности труда, так и преимущественно экстенсивного типа развития производства, постоянно создавались рабочие места, не обеспеченные рабочей силой.

С началом перехода к рыночной экономике, в условиях трансформационного спада, сокращения объемов производства, структурной перестройки, существенного сокращения финансирования военно-промышленного комплекса в России возникла и стала нарастать безработица.

Таблица 24.1

*Динамика численности безработных в России*

|   | 1992 г. | 1995 г. | 1997 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Общая численность безработных (млн. чел.) | 3,6     | 6,0     | 8,2     | 9,2     | 7,0     | 6,3     | 6,1     |
| Уровень безработицы (в%)                  | 4,7     | 8,1     | 11,3    | 12,5    | 9,8     | 8,4     | 8,5     |

Как видно из приведенных данных, в 90-е годы безработица нарастала. Для того периода были характерны:

- наличие скрытой безработицы. Неполный рабочий день, неполная рабочая неделя, отпуска по инициативе администрации стали типичным явлением для экономики России. Так, например, в 1999г. более 6 млн. человек по инициативе администрации работали в режиме неполной рабочей недели или находились в вынужденных отпусках;

- рост средней продолжительности безработицы (в 1998 г. средняя продолжительность безработицы по стране составляла 9,1 месяцев по сравнению с 5,4 в 1993 г.);

- преобладание среди безработных людей наиболее активного трудового возраста (средний возраст безработных около 34 лет) и др.

Однако, начиная с 2000 г., когда была преодолена тенденция к падению темпов экономического роста и объем национального производства стал увеличиваться, началось сокращение безработицы в России. Наряду с улучшением общеэкономической ситуации в стране на положительной динамике численности безработных сказалась и проводимая государством политика занятости, которая предполагает:

- осуществление мер, направленных на недопущение массовой безработицы;
- оказание помощи безработным в трудоустройстве;
- создание условий для переобучения, переподготовки безработных;
- стимулирование инвестиций, ведущих к созданию новых рабочих мест;
- материальную поддержку безработных и т.п.

Правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения определяются Трудовым кодексом РФ.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть проблемы "полной занятости"?
2. Кто такой безработный? Каковы основные виды безработицы?
3. Что понимается под "нормальной", или "естественной", безработицей?
4. Как исчисляется уровень безработицы?

5. Каковы последствия превышения фактической безработицей ее нормального уровня? Сформулируйте закон Оукена.
6. Какова зависимость между уровнем цен и численностью безработных? Проанализируйте кривую Филлипса и объясните, почему между темпом инфляции и уровнем безработицы существует обратная зависимость?
7. Каковы социально-экономические последствия безработицы?
8. Как государство может влиять на уровень безработицы?
9. Проанализируйте динамику безработицы в России. В чем причины появления и нарастания безработицы в России 90-х годов?

## **24.2. Инфляция: понятие, виды и методы исчисления**

Наряду с обеспечением полной занятости целью макроэкономического развития является поддержание стабильных цен. Эта проблема приобретает в современных условиях особое значение, так как практически для всех стран мира характерен рост общего уровня цен или инфляция. Надо иметь в виду, что не всякое повышение цен – это инфляция. Рост цен, обусловленный сезонными изменениями спроса и предложения, повышением качества продукции, циклическими колебаниями рыночной конъюнктуры, повышением заработной платы в связи с ростом производительности труда и т.п., инфляцией не является.

**Инфляция** (от латинского "инфлатио" – вздутие) – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребности товарооборота, вызывающее обесценение денег и рост общего уровня цен ("... слишком много денег гоняется за малым количеством товаров"). Обесценение денег означает, что на ту же сумму денег можно приобрести меньше товаров.

После отказа всех стран от денежного обращения, базирующегося на деньгах, разменных на золото, и перехода к денежной системе на основе неизменных кредитных денег инфляция приобрела хронический характер, и в той или иной мере стала свойственна всем странам.

Таблица 24.2

**Рост потребительских цен (1990–1996 гг., в %)**

| Страны    |         | Страны         |     |
|-----------|---------|----------------|-----|
| Аргентина | 404     | Великобритания | 121 |
| Чили      | 205     | США            | 120 |
| Бразилия  | 845 раз | Япония         | 107 |
| Италия    | 133     | Канада         | 114 |

Инфляцию можно характеризовать по разным признакам.

1. В зависимости от *темпа роста цен* инфляция может быть:

– *умеренная (ползучая)* – цены возрастают не более чем на 10% в год. При такой инфляции темп роста номинальных доходов, как правило, соответствует темпу роста цен, т.е. реальные доходы не изменяются;

– *галопирующая*, для которой характерен рост цен в пределах 200% в год, при этом темп роста номинальных доходов существенно отстает от темпа роста цен, т.е. реальные доходы падают;

– *гиперинфляция* – цены возрастают в сотни, тысячи раз. Гиперинфляцией принято считать прирост уровня цен более 50% в месяц, что в пересчете на год составляет 13000%.

В 1946г. цены в Венгрии по сравнению с 1939 г. возросли в  $829 \times 10^{22}$  раз. С 1938 по 1948 гг. цены в Японии увеличились в 116 раз. В Германии за 1923 г. цены возросли в  $13 \times 10^{13}$  раз. В современных условиях гиперинфляция наблюдается в странах Латинской Америки.

Основной признак гиперинфляции – даже не темп роста цен, а утрата деньгами своих функций. Товарно-денежное обращение заменяется натуральным (бартерным) обменом, в качестве меры стоимости, средства обращения и накопления начинает использоваться иностранная валюта.

Следует отметить, что граница между этими видами инфляции изменчива и непостоянна и во многом зависит от восприятия роста цен в той или иной стране.

2. В зависимости от *форм проявления* различают открытую и скрытую (подавленную) инфляцию:

– *открытая инфляция* характеризуется ростом общего уровня цен, падением покупательной способности денег, дисбалансом спроса и предложения. Открытая инфляция деформирует рынок, но не уничтожает его;

– *подавленная инфляция* не сопровождается ростом цен. Государство устанавливает контроль над ценами, замораживая их на определенном уровне. В этих условиях цены не выполняют свои функции, прекращается действие рыночного механизма, формируется стабильное превышение совокупного спроса над совокупным предложением, возникает хронический товарный дефицит. Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф. фон Хайек, "если открытая инфляция значительно искажает регулирующие функции рынка, то подавленная останавливает их полностью".

На легальных рынках, где цены "заморожены", товар отсутствует или за ним выстраиваются очереди. Однако на "черном рынке" товары продаются, но по более высокой цене. Следствиями подавленной инфляции становятся вынужденные сбережения.

В России в течение многих лет инфляция носила скрытый, подавленный характер. При постоянстве цен в стране был хронический массовый товарный дефицит. После либерализации цен (отказа от контроля государства над ценами) инфляция приняла открытую форму и стала развиваться ускоренными темпами.

3. В зависимости от *соотношения темпа роста цен* на отдельные группы товаров инфляция может быть:

– *сбалансированная* – это инфляция, при которой цены на все группы товаров растут примерно одинаково, и соотношение между ценами остается постоянным;

– *несбалансированная инфляция*, при которой цены на различные товары растут разными темпами, в результате изменяются соотношения цен.

4. В зависимости от *прогнозируемости роста цен* инфляцию подразделяют на ожидаемую и неожиданную:

– *ожидаемая инфляция* – это прогнозируемый, планируемый рост цен. Ожидание роста цен приводит к его действительному росту. Население, исходя из того, что в будущем цены возрастут, увеличивает спрос (ажитажный, инфляционный спрос), стимулируя действительный рост цен. Таким образом, инфляция носит самоподдерживающий характер, она сама себя генерирует. Образуется порочный круг: ожидание роста цен – рост цен – ожидание нового роста цен – новый рост цен и т.д.

– *неожиданная инфляция* характеризуется внезапным скачком цен и стремительным ростом спроса со всеми вытекающими отсюда последствиями. Примером неожиданной инфляции может служить скачок цен в России в связи с финансовым кризисом 1998 г.

5. В зависимости от *причин возникновения* различают:

– *инфляцию спроса* – обычно возникает при полной занятости (вспомните, что такое инфляционный разрыв) в результате превышения совокупным спросом товарного предложения. В свою очередь рост спроса провоцируется необоснованным увеличением количества денег в обращении.

– *инфляцию предложения* (или инфляцию издержек) – вызывается ростом стоимости факторов производства. Издержки производства растут, увеличивая цену выпускаемой продукции. Причинами инфляции предложения могут быть высокие налоги, деятельность профсоюзов, рост цен на ресурсы, монополизация рынков.

Непомерно высокие налоги, взимаемые государством, ведут к сокращению предложения из-за невыгодности производства. Рост цен, активизирует борьбу профсоюзов за повышение заработной платы. Рост заработной платы увеличивает издержки производства – цены повышаются. Профсоюзы, защищая интересы наемных работников, добиваются повышения заработной платы... и т.д. Образуется инфляционная спираль "цены – заработная плата". Механизм инфляции предложения таков: повышение издержек производства – рост цен – увеличение массы денег в обращении – рост цен.

В реальной жизни факторы инфляции спроса и инфляции предложения переплетаются, усиливая друг друга.

Уровень инфляции измеряется несколькими показателями:

**Индекс цен** (потребительских, производственных на промышленную, сельскохозяйственную продукцию и т.п.) – показатель изменения уровня

цен неизменного набора товаров. Для характеристики инфляции особое значение имеет **индекс потребительских цен** (ИПЦ), отражающий изменение стоимости "потребительской корзины" (набор товаров, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления). ИПЦ определяется как отношение стоимости "потребительской корзины" в текущем периоде к стоимости "потребительской корзины" в предшествующем периоде.

ИПЦ = (цена потребительской корзины в текущем периоде : цена потребительской корзины в предшествующем периоде) × 100%.

$$I = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0},$$

где  $I$  – индекс потребительских цен;

$p_1$  – цены на товары и услуги в текущем периоде;

$p_0$  – цены на товары и услуги в предшествующем периоде;

$q_0$  – неизменный набор товаров и услуг ("потребительская корзина").

Повышение ИПЦ свидетельствует об инфляции (росте цен), снижение – о дефляции (снижении цен).

Расчет ИПЦ можно рассмотреть на следующем условном примере. Предположим, что в потребительскую корзину входят три товара, количество которых и цены в разные годы приведены ниже.

| Продукт | Количество (кг в месяц) | Цена (руб.) |         |
|---------|-------------------------|-------------|---------|
|         |                         | 2003 г.     | 2002 г. |
| Хлеб    | 15                      | 6,0         | 5,0     |
| Молоко  | 15                      | 15,0        | 11,0    |
| Мясо    | 10                      | 120,0       | 100,0   |

Стоимость "потребительской корзины":

в ценах 2002 г. = 1240 [(5,0 × 15) + (11,0 × 15) + (100,0 × 10)].

в ценах 2003 г. = 1515 [(6,0 × 15) + (15,0 × 15) + (120,0 × 10)].

Тогда ИПЦ 2003 г. = (1515 : 1240) × 100% = 126,2%, или 1,26.

Другой показатель, характеризующий инфляцию, – **темп инфляции**, или темп роста цен ( $\pi$ ) – определяется как разность между индексами цен текущего и предшествующего периода, деленная на индекс цен предшествующего периода:

$$\pi = [(I_1 - I_0) : I_0] \times 100\%,$$

где  $\pi$  – темп инфляции в процентах;

$I_1$  – индекс цен текущего периода;

$I_0$  – индекс цен предшествующего периода.

Если ИПЦ 2002 г. равнялся 110% а в 2003 г. – 126%, то темп инфляции в 2003 г. составил 13% [(1,26 – 1,1) : 1,1] × 100%.



Невысокие темпы инфляции (обычно считается до 10% в год) могут оказывать положительное воздействие на экономику. Умеренный рост цен ведет к увеличению прибылей, росту потребительских расходов (опасаясь дальнейшего роста цен, население покупает больше), что способствует оживлению рыночной конъюнктуры, росту предложения товаров. Однако при высоком уровне и длительном характере инфляция превращается в величайшее экономическое "зло".

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Объясните сущность инфляции. Всякое ли повышение цен является инфляцией?
2. По каким признакам можно охарактеризовать инфляцию?
3. Что такое подавленная инфляция? Как она проявляется?
4. К каким последствиям приводит ожидаемая инфляция?
5. Объясните различия между инфляцией спроса и инфляцией предложения. Какие силы могут генерировать инфляцию предложения?
6. Как измеряется инфляция?

### ***24.3. Причины и последствия инфляции***

Существует две точки зрения на природу инфляции. Согласно воззрениям одних экономистов, "инфляция всегда и везде есть явление денежное" (М. Фридмен), т.е. инфляция – это чисто денежное явление и причины ее кроются в нарушении денежного механизма. Увеличение количества денег в обращении как следствие эмиссионного покрытия бюджетного дефицита, необоснованная денежная политика, проводимая центральным банком – вот основные причины инфляции. Механизм раскручивания инфляции таков: увеличение массы денег в обращении, повышение совокупного спроса сверх товарного предложения, рост цен.

Другие экономисты полагают, что инфляция имеет как монетарную, так и немонетарную природу и причины инфляции многочисленны и разнообразны. Основными из них являются:

– милитаризация экономики, следствием которой являются: рост государственных расходов; поглощение военным производством материальных, трудовых ресурсов и, следовательно, их изъятие из сферы производства потребительских товаров; дополнительный, платежеспособный спрос со стороны занятых в военно-промышленном комплексе (люди получают заработную плату за изготовление ракет, спрос предъявляют на мебель);

– структурные диспропорции в национальной экономике: высокий удельный вес отраслей, производящих товары производственного назначения и недостаточное развитие потребительского сектора;

– несовершенство конкуренции, монополизация рынка. Подавляя конкуренцию, монополии получают возможность устанавливать и удерживать монопольно высокие цены. Разновидностью монопольного поведения является деятельность профсоюзов на рынке труда, ведущая к росту товарных цен;

– необоснованно высокое налогообложение;

– инфляционные ожидания, когда инфляция носит самоподдерживающий характер, сама себя генерирует;

– рост цен на мировых рынках, что ведет к повышению стоимости импортируемой продукции и соответствующему повышению цен на отечественную продукцию.

Каковы бы ни были причины инфляции, в какой бы форме она ни протекала, инфляция является проявлением неравновесия, нестабильности экономики. Ее социально-экономическими последствиями являются:

– падение реальных доходов населения, обесценение накопленных сбережений, снижение уровня жизни. Рост цен для населения по своим последствиям аналогичен введению налога. В том и другом случае реальные доходы падают, поэтому падение реального дохода в результате инфляции называют *инфляционным налогом*;

– расслоение общества на бедных и богатых. Получатели фиксированных доходов беднеют, а те, чьи номинальные доходы растут быстрее среднего уровня цен, становятся богаче;

– утрата стимулов к накоплению и сокращение инвестиций, что отрицательно сказывается на экономическом росте. Как известно, инвестиции, сделанные сегодня, принесут доход через некоторое время, за которое, в условиях инфляции, эти доходы потеряют свою ценность. Инвестирование становится невыгодным. Мировой опыт показывает, что при годовой инфляции, превышающей 40% в год, инвестиции прекращаются;

– замедление обновления производства и старение производственного аппарата страны. Цены на оборудование, как правило, растут быстрее, чем номинальная заработная плата, в этих условиях становится выгодным расширение производства не за счет обновления производственных мощностей, а за счет привлечения дополнительной рабочей силы. Старение оборудования замедляет темпы экономического роста;

– усиление диспропорций в экономике вследствие неравномерного роста цен в условиях несбалансированной инфляции;

– перемещение капитала из сферы производства с длительным сроком окупаемости в сектор коротких денег – торгово-спекулятивный и финансовый бизнес;

– утрата ценами своих функций. Цены перестают быть носителями информации, они предоставляют хозяйствующим субъектам неверную информацию о соотношении спроса и предложения товара, качестве товара и т.п. Эти последствия инфляции Ф. фон Хайек выразил следующим образом: "Высокая инфляция и в особенности сильно варьирующая инфляция

приводит к тому, что помехи полностью "забивают" полезный сигнал и важная информация превращается в бессмысленный шум";

– падение курса национальной валюты. Рост цен на отечественные товары ведет к увеличению спроса на импортные товары, повышению спроса на иностранную валюту, росту курса иностранной валюты и падению курса национальной валюты.

Таким образом, при инфляции замедляются темпы роста производства или оно вообще не растет, соответственно, падают доходы или замедляется их рост, снижается уровень жизни населения.

Негативные последствия инфляции для экономики определяют **антиинфляционную политику**, проводимую государством. Все государства стремятся предотвратить инфляцию или смягчить ее последствия, снизить ее темп, сделать ее контролируемой. В зависимости от поставленных целей различают: антиинфляционную тактику (или адаптационную политику) и антиинфляционную стратегию (или активную политику).

Проводя *адаптационную политику*, государство стремится придать инфляции умеренный характер, установить контроль за ростом цен, смягчить ее негативные последствия. К мерам адаптационной политики относятся:

- стимулирование сбережений населения;
- борьба с падением курса национальной валюты;
- создание заинтересованности бизнеса в инвестировании (дешевый кредит, государственные заказы);
- индексация доходов;
- компенсация потерь от инфляции;
- погашение инфляционных ожиданий;
- проведение денежных реформ, направленных на сокращение количества денег в обращении и т.п.

Однако все эти меры не устраняют причин инфляции, а лишь сглаживают ее последствия, поэтому наряду с адаптационной политикой государство проводит *активную антиинфляционную политику*, направленную на борьбу с *причинами* инфляции. Причины инфляции и определяют основные направления антиинфляционной стратегии:

- изменение структуры производства;
- демилитаризация экономики, конверсия военного производства;
- борьба с монополизмом;
- совершенствование системы налогообложения;
- снижение бюджетного дефицита и прекращение его финансирования за счет денежной эмиссии и кредитов центрального банка и т.д.

**Инфляция в России в 90-е годы XX века.** До 1992 г. в России существовала подавленная инфляция, которая проявлялась в тотальном, нарастающем товарном дефиците. С 1992 г. инфляция приобрела открытый характер.

Таблица 24.3

**Темп роста цен в России в 1992-2002 гг.  
по сравнению с предыдущим годом, раз**

|                                      | 1992 г. | 1993 г. | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Индекс потребительских цен           | 26      | 9,4     | 2,3     | 1,2     | 1,1     | 1,8     | 1,4     | 1,2     | 1,15    |
| Индекс цен на промышленную продукцию | 20,5    | 9,9     | 3,4     | 1,25    | 1,07    | 1,23    | 1,7     | 1,1     | 1,17    |

Основными причинами инфляции в России 90-х годов были:

- падение объемов производства;
- высокая доля отраслей производственного назначения и слабое развитие отраслей потребительского сектора;
- гигантский размер оборонного производства;
- чрезвычайно высокий уровень монополизации экономики;
- искусственно завышенный уровень занятости населения;
- эмиссионное финансирование бюджетного дефицита и др.

Улучшение общей экономической ситуации в стране: прекращение падения производства, экономический рост, активная денежно-кредитная политика, направленная на снижение денежной массы в обращении, и т.п. – позволили в конце 90-х годов снизить темпы инфляции, и Россия смогла войти в XXI век с более низкими темпами инфляции.

**Вопросы для самопроверки**

1. Каковы основные причины инфляции?
2. К каким социально-экономическим последствиям приводит инфляция?
3. Что такое антиинфляционная тактика и антиинфляционная стратегия? Какими мерами государство может бороться с инфляцией?
4. Проанализируйте динамику цен в России в 1992–2002 гг.
5. Каковы причины инфляции в России 90-х годов XX в.?

**Основные понятия и термины**

Полная занятость, безработица, фрикционная, структурная, циклическая безработица, уровень безработицы, естественный уровень безработицы, закон Оукена, кривая Филлипса; инфляция, умеренная, галопирующая инфляция, гиперинфляция, ожидаемая и неожиданная инфляция, сбалансированная и несбалансированная инфляция, открытая и подавленная инфляция, инфляция спроса и инфляция предложения,

индекс цен, темп инфляции; причины инфляции, социально-экономические последствия инфляции.

### ***Выводы***

1. Основными показателями нестабильности экономики являются неполная занятость и инфляция. В силу причин субъективного и объективного характера в обществе всегда есть люди, которые могут работать, хотят работать, ищут работу, но не могут ее найти, т.е. безработные. Под полной занятостью в рыночной экономике понимается поддержание безработицы на нормальном, или естественном, уровне, который формируется за счет людей, не имеющих работы в силу структурных изменений в экономике или добровольно находящихся "между работами".

2. Поддержание безработицы на естественном уровне обеспечивает безинфляционный рост национального объема производства. Любые отклонения от естественного уровня безработицы негативно влияют на экономику. Превышение фактической безработицей естественного уровня свидетельствует о неполном использовании ресурсов и о недопроизводстве. Согласно закону Оукена: увеличение фактической безработицы на 1% против ее естественного уровня ведет к потерям 2–3% валового национального продукта (ВНП). Снижение фактической безработицы ниже естественного уровня ведет к росту цен, инфляции. Зависимость между темпом инфляции и уровнем безработицы в краткосрочном периоде описывается кривой А. Филлипса.

3. Инфляция представляет собой увеличение денежной массы по сравнению с ее товарным покрытием и проявляется в обесценении денег и росте общего уровня цен. Инфляция может быть умеренной (ползучей), галопирующей, гипертрофированной, ожидаемой и неожиданной, сбалансированной и несбалансированной, открытой и подавленной. Если открытая инфляция проявляется в росте общего уровня цен, то подавленная (или скрытая) – в товарном дефиците при постоянстве цен. Уровень инфляции измеряется индексом цен и темпом инфляции.

4. Основные глубинные причины инфляции лежат в деформации структуры экономики, ее милитаризации, монополизации рынков. Она может порождаться бюджетным дефицитом, неправильной денежно-кредитной политикой, проводимой государством. Значительная инфляция чрезвычайно негативно влияет на экономику страны: падают реальные доходы, обесценивается накопленное богатство, усиливается поляризация общества, сокращаются инвестиции, замедляется обновление производства и темпы освоения достижений научно-технического прогресса, что отрицательно сказывается на темпах экономического роста.

## **ТЕМА 25. Государство в рыночной экономике**

Экономика большинства индустриально развитых стран – это смешанная экономика, в которой экономические процессы регулируются как рынком, так и государством, или, как говорят, "невидимая рука" рынка дополняется "видимой рукой" государства. При этом под государством понимается "набор институтов, располагающих средствами *законного принуждения*, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения, обозначаемого термином "общество". Характеристике роли государства в современной, смешанной экономике и посвящена данная тема.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Экономические функции современного государства.

Вопрос 2. Государственное регулирование экономики: цели и методы.

### **25.1. Экономические функции современного государства**

Государство всегда, в любые исторические периоды, выполняло определенные экономические функции (защита частной собственности, сбор налогов и таможенных пошлин, организация денежного обращения и т.п.). Однако в XX веке роль и функции государства существенно изменились, государство стало полноправным субъектом экономических отношений.

Современная рыночная экономика – это экономика, в которой наряду с частным предпринимательством имеется государственный сектор и государственное регулирование. Сегодня в развитых странах государство производит около 20% национального продукта, контролирует перераспределение доходов в обществе, регулирует многие экономические процессы.

Усиление экономической роли государства в рыночной экономике связывают, как правило, с "провалами" (фиаско) рынка – случаями, когда рыночный механизм оказывается несостоятельным и не обеспечивает эффективное распределение ограниченных ресурсов общества. К "провалам" рынка относят, в частности:

- монополизацию (переход от рынка совершенной к несовершенной рыночной конкуренции);
- неспособность к сохранению невозпроизводимых ресурсов и охране окружающей среды;
- нерациональное распределение ресурсов общества;
- отсутствие заинтересованности рынка в производстве общественных благ;
- отсутствие механизмов, учитывающих внешние эффекты;
- неравномерность в распределении доходов;
- нестабильность макроэкономического развития и др.

"Провалы" рынка, а также ряд внешних факторов (соревнование с существовавшей в недалеком прошлом социалистической системой, распад мировой колониальной системы, усиление конкуренции на мировых рын-

ках) и обусловили активизацию участия государства в экономической жизни общества.

Сглаживание, предотвращение негативных последствий нарушения действия рыночных регуляторов и решение острых социально-экономических проблем общества – основная цель экономической деятельности государства. Стремясь к достижению этой цели, государство внедряется в рыночное хозяйство, осуществляет разнообразные меры административного и экономического характера, проводит соответствующую политику, выполняет определенные функции, обеспечивающие тот необходимый минимум вмешательства государства в экономику, без которого она не может нормально функционировать.

Экономические функции государства весьма многообразны, среди них можно выделить:

– *обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы* (определение "правил игры" для экономических субъектов). Принятие государством законов, защищающих права собственности, регулирующих отношения между предпринимателями и наемными работниками, предпринимателями и государством, обеспечивающих соблюдение контрактов и т.п., является залогом нормального функционирования рыночной экономики. Обоснованное, устойчивое, обязательное для всех законодательство дает возможность хозяйствующим субъектам осуществлять свободный выбор, планировать свою деятельность. Выполняя эту функцию, государство способствует минимизации транзакционных издержек, что ведет к более рациональному распределению ограниченных ресурсов общества в соответствии с его потребностями;

– *защита конкурентной среды*. Ограничение конкуренции, монополизация рынков снижают эффективность распределения ресурсов, ведут к чистым потерям общества. Именно в силу антиобщественного характера деятельности монополий государство проводит антимонопольную политику, направленную на недопущение возникновения монополий или на борьбу с уже имеющимися монополиями. При этом борьба с искусственными монополиями сочетается с регулированием деятельности естественных монополий;

– поскольку рыночное, пофакторное распределение доходов не обеспечивает социального равенства в обществе, постольку *перераспределение доходов* через систему прогрессивного налогообложения, трансфертные платежи (пенсии, пособия, компенсации и т.п.), установление государственного контроля за ценами на некоторые товары, определение минимального уровня оплаты труда становится функцией государства;

– *охрана окружающей среды*. Рынок не имеет механизмов, которые заинтересовывали бы производителей в охране окружающей среды. Их цель – максимизация прибыли приводит в противоречие с необходимостью делать дополнительные затраты для борьбы с загрязнением. Поэтому

функцию экологической защиты среды обитания человека берет на себя государство;

– *финансирование фундаментальной науки, образования, медицинско-го обслуживания и т.п.* В условиях современной НТР, когда наука превратилась в непосредственную производительную силу общества, государственное финансирование фундаментальной науки, субсидирование развития современных наукоемких производств стало необходимым условием нормального функционирования рыночной экономики. Это же касается и образования. Под влиянием НТР принципиально изменилась роль человека в производстве, на первый план вышли его интеллектуальные, профессиональные, организаторские, творческие способности. В этих условиях объективной необходимостью стало наличие высокоразвитых систем образования, информации, здравоохранения, обеспечить развитие которых в состоянии только государство;

– *стабилизация экономики и стимулирование экономического роста.* Достижение макроэкономических целей (стабильной занятости, стабильных цен, постоянного экономического роста) с помощью только рыночных механизмов невозможно, поэтому борьба с макроэкономической нестабильностью становится функцией государства;

– *корректировки рыночного распределения ресурсов* с учетом возникающих в экономике отрицательных и положительных внешних эффектов, и финансирование производства или непосредственное производство общественных благ.

Остановимся на последней функции подробнее.

К недостаткам рыночной экономики, которые вынуждено корректировать государство, относятся неоптимальное распределение ресурсов в связи с наличием внешних эффектов (экстерналий) и незаинтересованность рыночной системы в производстве общественных товаров.

Характеристика внешних эффектов и понятие общественных благ были даны ранее (см. тему 18). Здесь лишь напомним, **побочные (внешние) эффекты** или экстерналии – это издержки или выгоды рыночных операций, осуществляемых одними хозяйствующими субъектами, но приходящиеся на долю третьих лиц, в рыночной сделке не участвующих, и не отраженные в цене блага. Наличие внешних эффектов означает, что рыночная цена не точно отражает полезность и издержки производства блага, что снижает эффективность распределения ограниченных ресурсов общества и эффективность всей рыночной системы. Внешние эффекты возникают, как при производстве, так и при потреблении, они могут распространяться как на одно лицо, так и на общество в целом, они могут быть как положительными, так и отрицательными:

– *отрицательные внешние эффекты*, или издержки перелива, – не находят отражения в индивидуальных издержках производства. Их неучет ведет к тому, что в цене товара не полностью отражаются общественные издержки производства;



– *положительные внешние эффекты*, или выгоды перелива, – это выгоды, приходящиеся на долю лиц, в рыночной сделке не участвующих. Наличие положительных внешних эффектов означает, что полезность блага не полностью отражается в его цене, так как его общественная полезность фактически выше индивидуальной, лежащей в основе цены.

Именно в целях обеспечения эффективного распределения ресурсов государство осуществляет меры, направленные на учет экстерналий в цене. Государство может сдерживать производство благ с отрицательными внешними эффектами, трансформируя внешние эффекты, не находящие отражения в цене, во внутренние издержки. Устанавливая разного рода штрафы или вводя специальные налоги, государство принуждает предпринимателей ставить очистные сооружения (дымоуловители, оборудование по очистке воды), засаживать вырубki и т.п. Затраты на очистные сооружения увеличат издержки производства и сократят объем производства, а это значит, что меньше ресурсов будет направляться на производство продукции, порождающей отрицательные внешние эффекты.

Расширять производство благ с положительными внешними эффектами государство может, субсидируя потребителей, что позволит им увеличить спрос на блага с положительными экстерналиями или субсидируя производителей, что позволит последним снизить издержки производства и увеличить создание благ с положительными экстерналиями. Увеличение производства и потребления благ, порождающих положительные внешние эффекты, означает ослабление или устранение диспропорциональности в распределении ресурсов.

Важная функция государства в рыночной экономике – **производство общественных благ**. Напомним, что особенность общественных благ заключается в том, что их полезность распространяется более чем на одного человека, их нельзя предоставить одному лицу, не предоставив другим (национальная оборона, защита от наводнений, уличное освещение и т.п.). Общественные блага нельзя продать одному лицу, поэтому их производство невыгодно частному бизнесу, но, так как эти блага необходимы обществу в целом, государство берет их производство на себя.

Затраты на производство общественных благ несет государство, а выгодами от их потребления пользуется все общество. Поскольку доходы государства формируются в основном за счет налогов, фактически само общество финансирует производство общественных благ. Однако непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и участием в потреблении общественных благ отсутствует.

Наряду с приведенной классификацией функций государства существуют и другие. Так, например, П. Самуэльсон в качестве функций государства называет:

– эффективность – содействие эффективному распределению ограниченных ресурсов общества;

– справедливость – деятельность государства, направленная на обеспечение социальной справедливости в обществе путем выравнивания доходов;

– стабильность – осуществление мер, направленных на борьбу с безработицей, инфляцией, спадами производства.

Важное теоретическое и практическое значение имеет вопрос о том, каковы должны быть границы государственного вмешательства в экономику. Диапазон взглядов на этот счет очень велик: от полного отрицания необходимости государственного вмешательства в рыночную экономику (классики) до допущения его в очень широких масштабах (кейнсианцы). Однако все сходятся на том, что государственное вмешательство в экономику не должно разрушать рыночный механизм, подменять собой рыночное саморегулирование (как это было в условиях командно-административной системы). Отсюда – ограничение сфер государственного участия, ориентация на преимущественно экономические методы воздействия на поведение хозяйствующих субъектов; учет возможных негативных последствий тех или иных мероприятий и т.д.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие экономические функции выполняло государство в прошлом? Почему так возросла роль государства в XX веке?
2. Проанализируйте основные экономические функции государства.
3. Как государство может ограничивать производство благ с отрицательными внешними эффектами и стимулировать производство благ с положительными экстерналиями?
4. Что такое общественные блага и почему их производство является функцией государства?
5. Как должны соотноситься государство и рынок?

### **25.2. Государственное регулирование экономики: цели и методы**

**Государственное регулирование экономики** – это набор типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами для воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения условий для нормального функционирования рыночного механизма и решения социальных проблем.

Масштабы, направления, объекты, инструменты государственного регулирования зависят от выбираемой правительством политики. В основе той или иной проводимой государством политики лежат разные воззрения на целесообразность и методы государственного вмешательства в экономику. Существуют разные теории государственного регулирования.

*Неоклассическая теория* (теория "невмешательства", нерегулирования). Согласно воззрениям классиков, как уже отмечалось, рыночная экономика обладает свойством саморегулирования. Все недостатки рынка являются следствием ограничения рыночной свободы, и поэтому государству не следует вмешиваться в экономику. Рынок сам решает все экономические проблемы, свобода выбора – основа эффективности хозяйства.

*Кейнсианская теория*. Переворот во взглядах на роль государства связан с именем Дж. Кейнса. Дж. Кейнс показал, что рыночной экономике, которая, хотя и является саморегулируемой, внутренне присущи определенные недостатки, издержки общества по преодолению которых очень велики, поэтому государство должно воздействовать на рыночный механизм. По мнению Дж. Кейнса, расширение функций государства "... единственно практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы".

Основным направлением воздействия государства на экономику является формирование эффективного совокупного спроса (особенно инвестиционного), стимулирующего расширение производства и предложения товаров. Основными инструментами, с помощью которых государство может влиять на совокупный спрос, является ссудный процент и государственные расходы.

Кейнсианские воззрения на экономическую роль государства легли в основу многочисленных практических разработок и концепций по регулированию экономики. В течение нескольких десятилетий государственное регулирование осуществлялось именно на основе кейнсианских построений. Однако с конца 70-х годов XX века под влиянием изменившейся экономической ситуации кейнсианские методы государственного регулирования экономики были подвергнуты ревизии, и сторонниками монетаризма и теории предложения были выдвинуты иные практические рекомендации.

Согласно *теории монетаризма* активное вмешательство государства в экономику оказывает на нее отрицательное воздействие и поэтому должно быть минимальным. Основная задача государства – создать финансовые условия для нормального функционирования рынка. Объектом регулирования со стороны государства должно быть лишь денежное предложение, изменяя величину которого государство может влиять на макроэкономические цели.

Исходя из ориентации на те или иные теоретические положения, государства выбирают объекты, методы, инструменты регулирования экономики.

*Объекты государственного регулирования* – это сферы, отрасли, регионы, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли трудности, проблемы, которые не могут быть разрешены автоматически рынком. Объектами государственного регулирования являются:

– экономический цикл;

- отраслевая и региональная структура экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость и цены;
- денежное обращение;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- условия конкуренции;
- состояние окружающей среды;
- внешнеэкономические связи и т.д.

*Цель государственного регулирования* – поддержание экономической и социальной стабильности в обществе, обеспечение эффективности производства. При определении конкретных целей регулирования государство должно учитывать их взаимозависимость и частую противоречивость. Например, как мы уже видели, политика, направленная на снижение безработицы, может оборачиваться ростом цен и т.п. Ограниченность ресурсов делает необходимым ранжирование целей, при этом значимость тех или иных целей постоянно меняется в зависимости от экономической конъюнктуры.

*Методы государственного регулирования* подразделяются на административные и экономические. Административные методы регулирования опираются на силу государственной власти и ограничивают свободу выбора хозяйствующего субъекта. В отличие от административных, экономические методы государственного воздействия (снижение налогов на бизнес или учетной ставки) не ограничивают свободу предпринимательского выбора. Разграничение методов государственного регулирования на административные и экономические до некоторой степени условно, поскольку, чтобы задействовать экономический регулятор, необходимо административное решение, в то же время любое административное решение оказывает влияние на состояние спроса и предложения. Тем не менее, очевидно, что если в плановой экономике преобладали административные методы, то рыночной экономике характерны экономические методы государственного регулирования. Именно они адекватны природе рынка, так как непосредственно воздействуют на экономический интерес, конъюнктуру рынка и через нее на производство и потребление товаров и услуг.

**Административные методы** регулирования рыночной экономики базируются на соответствующем законодательстве, которое определяет отношения между хозяйствующими субъектами и включает меры запрета, разрешения, принуждения и убеждения. Использование административных мер заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения, основанные на предписаниях государственной власти. Наиболее часто административные методы используются при борьбе с монополиями, отрицательными внешними эффектами, в процессе регулирования деятельности *государственных* предприятий, при установлении минимального уровня оплаты труда и т.п.

**Экономические методы** государственного регулирования экономики предполагают воздействие на экономические интересы хозяйствующих субъектов, создание у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует проводимой государственной политике. Экономические методы, в свою очередь, делятся на прямые и косвенные.

*Прямые методы государственного регулирования* связаны с государственной собственностью и предпринимательской деятельностью государства. Государственное предпринимательство (деятельность предприятий, учреждений и других организаций, принадлежащих полностью или частично государству) оказывает большое влияние на развитие частного сектора и экономики в целом.

Сегодня государство большинства стран, выполняя функции частных предпринимателей (производство, продажа товаров, закупка ресурсов, инвестиции и т.п.), непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Удельный вес государственного сектора экономики различен для разных стран. Он невелик в США и Японии. В Европе же на государственных предприятиях производится от 10% (Германия) до 30% (Австрия) ВВП. Следует отметить, что границы распространения государственной собственности в рыночной экономике весьма подвижны. Доля ее меняется в зависимости от того, какое сочетание государственной и частной собственности, по мнению государства, наилучшим образом служит решению задач стабилизации экономики, роста ее социально-экономической эффективности, недопущения отставания от других стран. В 50-е годы XX в. в Западной Европе в довольно широких масштабах осуществлялась национализация – государственный сектор расширялся; а в 80-е годы происходила приватизация и свертывание государственного сектора.

Функции государства определяют цели деятельности государственных предприятий, которые, в отличие от частных, не ставят в качестве первоочередной задачи максимизацию прибыли, а подчиняют свои финансовые интересы политическим, общенародным, социальным целям. На первый план выдвигается максимизация социально-экономических выгод и содействие выполнению общенациональных задач. Второстепенное значение коммерческого успеха для государственных предприятий, искусственное ограждение их от конкуренции, финансовая поддержка со стороны государства и т.п. делают государственные предприятия менее эффективными по сравнению с частными. Именно это объясняет массовую приватизацию, проводившуюся в 80-е годы XX века.

*Косвенные экономические методы государственного регулирования* предполагают использование в качестве инструментов воздействия на экономику государственного бюджета и массы денег в обращении. Проводя соответствующую бюджетно-налоговую (фискальную) и денежно-кре-

дитную (монетарную) политику, государство воздействует на экономику (подробнее они будут рассмотрены в последующих двух темах).

Наряду с краткосрочным регулированием экономики государство осуществляет долгосрочное регулирование – программирование. **Экономическое программирование** – система государственного регулирования экономики на основе комплекса программ, формулирующих среднесрочные и долгосрочные цели и определяющих порядок их достижения, органы, ответственные за исполнение программ, необходимые средства и порядок их финансирования. Программирование – это высшая форма государственного регулирования, предполагающая комплексное использование всех методов государственного регулирования для достижения определенных экономических целей.

Объекты программирования те же, что и в случае краткосрочного регулирования: отрасли, регионы, социальная сфера, научно-технический прогресс, занятость, темпы экономического роста, внешняя торговля и т.д.

Государственные программы могут различаться по срокам (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные) и по видам:

- целевые (программы развития какой-либо отрасли или региона, определенного направления НТП или занятости, например, программы общественных работ);

- общенациональные (стабилизации или развития экономики в целом, например, удвоения ВВП за 10 лет);

- чрезвычайные (борьба с инфляцией, массовой безработицей, социальной защита беднейшего населения и т.п.).

Во всех странах существуют специальные государственные органы, ответственные за разработку программ, их осуществление и контроль за их выполнением.

Отличие программ, разрабатываемых в условиях рыночной экономики, от планов, принимавшихся в административно-командной (плановой) экономике и носивших директивный характер, состоит в их рекомендательно-индикативном (пожелательном) характере. Государство не может *обязать* частный бизнес следовать тем или иным программам, но оно может через налоговые и кредитные льготы, систему государственных заказов заинтересовать предпринимателей развиваться в направлении достижения целей принятых программ.

Таким образом, основными инструментами государственного воздействия на экономику в условиях рынка как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде, являются налоги и правительственные расходы, денежная масса и государственная собственность.

Государственному регулированию, так же как и рынку, свойственны определенные объективные недостатки. Существуют случаи, когда государство (правительство) не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов общества. Причинами "провалов" (фиаско) государства может быть:

- ограниченность, ненадежность или сознательное искажение информации, необходимой для принятия правильных решений;
- несовершенство политического процесса, в результате чего искажается общественный выбор;
- наличие мощного бюрократического аппарата, интересы которого могут приходиться в противоречие с интересами общества в целом;
- неспособность государства полностью предусматривать и контролировать последствия принятых им решений;
- наличие временного лага между осознанием проблемы, принятием решений, их воплощением в жизнь и результатами их реализации.

Таким образом, к фиаско рынка добавляется фиаско государства. Поэтому, осуществляя те или иные меры, государство должно строго следить за возможными неблагоприятными последствиями своих действий, и в случае необходимости корректировать их в соответствии с конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране.

В заключение следует еще раз подчеркнуть, что цель деятельности государства в рыночной экономике – не перестройка рыночного механизма, а создание условий для его свободного функционирования. Современный рынок не может эффективно функционировать без государственного вмешательства, но и государственное вмешательство имеет свои пределы. Рынок и государство не противостоят друг другу, а дополняют друг друга. Это две стороны "одной медали" – смешанной экономики.

При этом следует отметить разные сочетания рынка и государства в разных странах. Эти различия находят свое отражение в существовании различных моделей рыночной экономики.

Таблица 25.1

*Модели рыночной экономики*

| <b>Критерии</b> \ <b>Модели</b>  | <b>Социальное рыночное хозяйство</b> | <b>Смешанная экономика</b>                        | <b>Корпоративная экономика</b>    |
|----------------------------------|--------------------------------------|---|-----------------------------------|
| Цель государственных программ    | Защита интересов граждан             | Создание условий для развития предпринимательства | Защита интересов крупного бизнеса |
| Принципы регулирования экономики | Долгосрочное программирование        | Использование преимущественно тактических методов | Определение основных приоритетов  |
| Доля государственного сектора    | Около 30%                            | Около 10%   | Незначительная                    |
| Наиболее                         | Швеция,                              | США   | Япония                            |

|                 |          |  |  |
|-----------------|----------|--|--|
| типичные страны | Германия |  |  |
|-----------------|----------|--|--|

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть регулирующей функции государства? Какова основная цель государственного регулирования экономики?
2. Какие существуют теории государственного регулирования?
3. По каким основным направлениям государство может воздействовать на экономику?
4. Каковы цели деятельности государственных предприятий?
5. Какими методами пользуется государство для воздействия на частный сектор? Какие существуют инструменты государственного регулирования экономики?
6. В чем, по-Вашему, отличие государственного программирования от государственного планирования?
7. Что снижает эффективность государственного вмешательства в экономику?
8. Проанализируйте различные модели рыночной экономики.

### ***Основные понятия и термины***

Экономические функции государства, государственный сектор, общественные товары, побочные (внешние) эффекты, государственное регулирование экономики, неоклассическая, кейнсианская, монетаристская теории регулирования, административные, экономические методы регулирования, программирование, фиаско государства, модели рыночной экономики.

### ***Выводы***

1. Образование монополий, незаинтересованность рынка в производстве общественных товаров, сохранении окружающей среды, развитии фундаментальной науки, неравенство в распределении доходов, такие имманентные рынку негативные черты, как безработица, инфляция, кризисы – все это обусловило усиление в XX веке роли государства в экономике. Цель деятельности государства в рыночной экономике – смягчить негативные последствия действия рыночного механизма. Основные его функции: создание правовых основ частного бизнеса, демонополизация, перераспределение доходов, борьба с безработицей, инфляцией, цикличностью развития и др. Отрицательные внешние эффекты приводят к чрезмерному, а положительные внешние эффекты к недостаточному поступлению ресурсов в



отрасли, где эти эффекты возникают. Вводя специальные налоги, разного рода санкции или субсидии, государство устраняет эти перекосы в распределении ресурсов.

2. Государственное регулирование экономики – это набор типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами для воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения условий для нормального функционирования рыночного механизма и решения социальных проблем. Объектами государственного регулирования являются все важнейшие макроэкономические процессы и явления. Государство воздействует на рыночную экономику, во-первых, используя административные меры, и, во-вторых, экономически: прямо – выступая как хозяйствующий субъект (производитель и продавец, покупатель, инвестор и т.д.) и косвенно – регулируя частный сектор посредством соответствующей бюджетно-налоговой и денежной политики. В зависимости от сочетания рыночного и государственного регулирования различают разные модели рыночной экономики.

## **ТЕМА 26. Государственный бюджет**

Для выполнения своих функций государство нуждается в денежных средствах. Источником финансирования государственных расходов является государственный бюджет – централизованный денежный фонд государства, который формируется преимущественно за счет налогов. Структура доходов и расходов бюджета, проблема сбалансированности государственных доходов и расходов, сущность и виды бюджетного дефицита, проблемы государственного долга – вот круг вопросов, которые будут рассмотрены в данной теме.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Бюджетная система страны. Доходы и расходы бюджета.

Вопрос 2. Теория налогообложения. Налоговая система.

Вопрос 3. Бюджетный дефицит и государственный долг

### **26.1. Бюджетная система страны. Доходы и расходы бюджета**

**Государственный бюджет** – это форма образования и расходования централизованного фонда денежных средств, предназначенных для финансирования деятельности органов государственной власти. Государственный бюджет – это основной финансовый план страны, имеющий силу закона. Он представляет собой баланс доходов и расходов государства и, как всякий баланс, состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, кото-

рая содержит перечень поступлений, и расходной, объединяющей все виды государственных расходов.

Говоря о бюджете федеративного государства, надо иметь в виду, что он представляет собой *систему бюджетов*, включающую общедоделеральный бюджет и территориальные (региональные) бюджеты – бюджеты субъектов Федерации (штатов, земель, краев, областей и т.п.). Региональные бюджеты имеют такую же структуру, как и центральный бюджет, они включают доходы и расходы региональных органов власти и действуют на территории соответствующих административных единиц.

Помимо государственного бюджета, бюджетная система страны включает и бюджеты органов местного самоуправления.

Соответственно, бюджетная система Российской Федерации включает:

- республиканский (федеральный) бюджет Российской Федерации;
- бюджеты национально-государственных и административно-территориальных образований (республики, края, области, автономные области и округа);

- местные бюджеты (районные, городские, сельские, поселковые).

Совокупность всех бюджетов страны образует *консолидированный бюджет*. Консолидированный бюджет законодательно не утверждается, а составляется для аналитических целей.

В основе взаимоотношений бюджетов разных уровней лежит принцип бюджетного федерализма, согласно которому:

- все бюджеты функционируют автономно;
- за каждым бюджетом закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, которые финансируются за счет средств соответствующих бюджетов;

- бюджеты принимаются органами законодательной власти субъектов Федерации или местного самоуправления.

При этом принцип бюджетного федерализма не исключает возможности перераспределения денежных средств между бюджетами. Происходящий в России процесс бюджетной федерализации привел к тому, что роль региональных и местных бюджетов существенно возросла: увеличилась их доходная база, многие расходы были закреплены за бюджетами субъектов Федерации.

**Доходы государственного бюджета** включают:

- налоговые поступления (80–90% всех доходов);
- неналоговые доходы (доходы от сдачи в аренду, продажи, использования государственного имущества, дивиденды по акциям, целевые перечисления государству и т.п.);

Содержание и характер **государственных расходов** органически связаны с функциями государства.

Государственные расходы могут быть сгруппированы:

– *по направлениям*: расходы на военные и социально-экономические цели, расходы, связанные с хозяйственной деятельностью государства, в частности внешнеэкономической, расходы на управление и т.п.;

– *по экономическому содержанию*: государственные закупки, трансфертные платежи, расходы по обслуживанию государственного долга.

*Государственные закупки* – это спрос правительства на товары и услуги военного и гражданского назначения. Последние могут предназначаться как для собственных нужд государственных предприятий и учреждений, так и носить регулирующий характер (закупки сельскохозяйственной продукции для поддержания рыночной цены, покупки иностранной валюты на валютном рынке в целях недопущения резких колебаний курса национальной валюты).

Государственные закупки создают гарантированный рынок сбыта, который характеризуется отсутствием риска неплатежа, стабильностью цен, возможностью реализовать продукцию крупными партиями по заранее заключенным контрактам (государственные заказы), возможностью получения налоговых и кредитных льгот и т.п.

Следующий вид государственных расходов – это *трансфертные платежи* – выплаты, которые осуществляются без представления их получателями каких-либо товаров и услуг. Трансфертные платежи – это пенсии, пособия по безработице, стипендии, пособия многодетным семьям и т.п. Трансфертные платежи не относятся к производительным видам экономической деятельности государства, их доля в государственных расходах зависит от социально-политической ориентации государства, границ государственного вмешательства в экономику, от проводимой социальной политики. Так, доля трансфертных платежей колеблется от 12% ВВП в США до почти 32% в Швеции.

Наконец, государство несет *расходы по обслуживанию своего внутреннего и внешнего долга*, которые включают затраты на выпуск и размещение государственных ценных бумаг (ГЦБ), выплату процентов. Систематическое увеличение государственного долга имеет своим следствием рост этого вида расходов государства.

Увеличение государственных расходов стало в XX веке общемировой тенденцией. Практически во всех странах государственные расходы растут быстрее ВВП. Естественным следствием этого является увеличение доли государственных расходов в ВВП. Так, в 1929 г. государственные расходы США составляли 12% ВВП, а в 2000 г. – 19%, в России доля государственных расходов составляет примерно 15% ВВП.

В целом представление о составе и структуре доходов и расходов бюджета России дает таблица 26.1.

Таблица 26.1

***Структура доходов и расходов Федерального бюджета России 2003 г.***

| <b>Доходы (млрд. руб.)</b>                  | <b>2417,8</b> | <b>100%</b> | <b>Расходы (млрд. руб.)</b>                                | <b>2345,6</b> | <b>100%</b> |
|---|---------------|-------------|--|---------------|-------------|
| Налоговые доходы из них:                    | 1892          | 78,2        | Государственное управление                                 | 66,5          | 2,8         |
| Налог на прибыль                            | 179,6         | 7,3         | Международная деятельность                                 | 44,4          | 1,9         |
| Налог на добавленную стоимость              | 946,2         | 39,2        | Правоохранительная деятельность и т.п.                     | 244,8         | 10,8        |
| Акцизы                                      | 227,7         | 9,4         | Национальная оборона                                       | 345,7         | 14,7        |
| Налоги на внешнюю торговлю                  | 336,0         | 13,8        | Промышленность, энергетика, строительство, транспорт и др. | 63,4          | 2,8         |
| Налоги на совокупный доход                  | 8,5           | 0,4         | Сельское хозяйство и рыболовство                           | 31,2          | 1,3         |
| Платежи за пользование природными ресурсами | 183,1         | 7,6         | Образование, фундаментальные исследования и содействие НТП | 137,9         | 5,9         |
| Прочие налоги, пошлины и сборы              | 10,9          | 0,5         | Культура и СМИ   | 26,0          | 1,1         |
| Неналоговые доходы                          | 145,7         | 6,0         | Социальная политика и здравоохранение                      | 150,7         | 6,4         |

*Продолжение таблицы 26.1*

|   |       |      |  |       |      |
|---|-------|------|--|-------|------|
| Целевые фонды (Дорожный фонд, Экологический фонд)         | 14,1  | 0,6  | Обслуживание государственного долга                                    | 277,5 | 11,8 |
| Единый социальный налог, зачисляемый в Федеральный бюджет | 365,6 | 15,2 | Прочие расходы (охрана окружающей среды, пополнение госрезервов и др.) | 227,0 | 9,2  |
|   |       |      | Финансовая помощь другим бюджетам                                      | 717,6 | 30,6 |
|   |       |      | Расходы целевых фондов   | 14,1  | 0,6  |

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое государственный бюджет?
2. Что собой представляют бюджетные системы страны? Как могут строиться взаимоотношения между центральным и территориальным бюджетами?
3. Охарактеризуйте бюджетное устройство России.
4. Охарактеризуйте основные виды государственных расходов.
5. Почему важно проводить различия между государственными закупками и трансфертными платежами?

6. Проанализируйте состав и структуру доходов и расходов Федерального бюджета России в 2003 г.

## **26.2. Теория налогообложения. Налоговая система**

Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги. **Налог** (*T*) – это часть денежных доходов физических и юридических лиц, отчуждаемых и присваиваемых государством. Принудительное, обязательное изъятие средств в пользу государства предполагает неременное законодательное установление налоговых платежей. Принцип *законодательного* оформления налогов содержится в конституциях многих стран.

Налоги многофункциональны.

Во-первых, они выполняют функцию перераспределения финансовых ресурсов и *формируют доходы государства*. Налоги мобилизуют от 30% (Япония, США) до 45% (Германия) и 60% (Швеция) ВВП. Доля налогов в ВВП России в 2001 г. составляла 20,5%.

Во-вторых, налоги выполняют *регулирующую функцию*. Налоги оказывают воздействие на любые экономические и социальные процессы, происходящие в стране. В этом своем качестве налоги могут играть как поощрительную, стимулирующую, так и ограничительную, сдерживающую роль. Например, налоговые льготы, предоставляемые вновь создаваемым предприятиям, стимулирует их развитие, расширение. Наоборот, повышение таможенных пошлин на ввоз товаров из-за границы будет сдерживать импорт. Опыт многих развитых стран свидетельствует о том, что налоговая система – наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития страны, инвестиционной, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

В-третьих, через налоги происходит *перераспределение* национального дохода, доходов физических и юридических лиц. Изменяя доходы экономических субъектов, налоги отражаются на спросе и предложении, на рыночном равновесии и ценах, что опосредованно влияет на объемы производства и занятость, а следовательно, и на распределение ресурсов. Таким образом, налоги влияют не только на распределение доходов, но и на *распределение ресурсов*.

Наконец, налоги выполняют *контрольную функцию*. Обязательность налоговых платежей в соответствии с величиной получаемых доходов, необходимость декларирования доходов создает для государства возможность проверки законности, эффективности деятельности субъектов налогообложения.

Назначение и роль налогов в экономике определяют основные принципы налогообложения, которые были сформулированы еще отцом экономической теории А. Смитом и остались актуальными и сегодня. Это следующие принципы:

– *справедливость и равенство налогообложения* – все должны участвовать в покрытии расходов правительства, но каждый – по возможности, т.е. соразмерно доходу, которым он пользуется;

– *налог*, который обязан уплачивать каждый, *должен быть точно определен*, и он должен взиматься в наиболее удобное для плательщика время и наиболее удобным способом;

– *расходы на сбор налогов должны быть минимальны* (налог должен извлекать из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в доход государства).

Равенство в налогообложении – проблема, обсуждаемая в течение столетий. Что понимать под равенством? На основании каких показателей судить о равенстве?

Теория налогообложения исходит из того, что принцип равенства предполагает, прежде всего, соблюдение горизонтальной и вертикальной справедливости. Первая означает, что находящиеся в равном положении (получающие одинаковый доход) должны платить одинаковые налоги. Вертикальная справедливость означает, что находящиеся в неравном положении (получающие разные доходы) должны платить разные налоги.

Что касается показателя, на основе которого должен соблюдаться принцип равенства, то здесь возможны два варианта: первый – платежеспособность физического или юридического лица (доход или богатство) и второй – размер выгод, получаемых от государства. Принцип равенства на основе платежеспособности реализуется путем установления зависимости между величиной дохода (богатства) и налоговыми изъятиями.

Реализация принципа равенства на основе получаемых от государства выгод означает, что тот, кто больше получает от государства, тот и платит налоги (классический пример – дорожный налог, который платят автомобилисты, пользующиеся государственными дорогами).

Между двумя подходами к определению базы налогообложения существует противоречие: если за основу взимаемых налогов брать платежеспособность, то, очевидно, что богатые должны платить больше, чем бедные. А если исходить из величины выгод, получаемых от государства, то безработный, получающий пособие по безработице, или пенсионер должны платить больше, чем мультимиллионер. Поскольку оценить выгоды, получаемые налогоплательщиками, часто невозможно, то на практике за основу налогообложения берется платежеспособность.

Необходимо обратить внимание на то, что поскольку всякий налог – это вычет из дохода, то налоги могут негативно влиять на стимулы к труду и занятость, экономический рост и инвестирование, приводить к нарушению рыночного равновесия и неоптимальному распределению ресурсов. Налоги "вбивают клин" между оценками товаров и факторов производства покупателями и продавцами, что создаёт искажения в распределении ресурсов и порождает потери общества в целом.

Рассмотрим, например, налог на заработную плату (рис. 26.1).

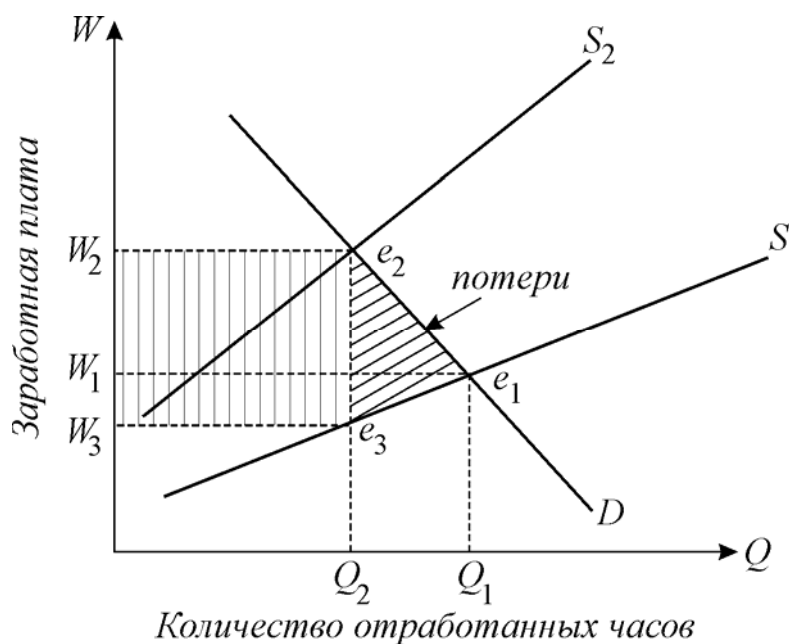


Рис. 26.1. Налоговые поступления и потери

При заработной плате, равной  $W_1$ , предложение труда (количество отработанных часов) составляет  $Q_1$ . Предположим, что вводится подоходный налог. Тогда предприниматели для того, чтобы сохранить заработную плату, получаемую рабочими, на прежнем уровне, должны повысить ее до  $W_2$ . Однако при таком уровне заработной платы спрос на рабочую силу и количество отработанных часов сократится до  $Q_2$  и фирмы фактически будут платить заработную плату на уровне  $W_3$ . Таким образом, налоги повысили предналоговую заработную плату до уровня  $W_2$  и снизили посленалоговую заработную плату до уровня  $W_3$ . Налоги *вбивают клин*, равный  $e_2 e_3$ , между ценой найма работника для фирмы и заработной платой, реально получаемой работником. Результатом введения налога становится снижение стимулов к труду и уменьшение отработанного времени.

Область  $W_3 W_2 e_2 e_3$  – это общая сумма налоговых поступлений, полученных государством. А площадь треугольника  $e_2 e_1 e_3$  представляет собой чистые потери общества (сокращение отработанного рабочего времени), возникшие в результате введения налога.

Негативные последствия взимания налогов делают необходимым при построении налоговой системы соблюдение принципа эффективности налогообложения, который предполагает, что взимание налогов не должно иметь негативных последствий для экономики, или эти последствия должны быть минимальны.

Точное соблюдение теоретических принципов налогообложения на практике невозможно, поэтому современные налоговые системы – это всегда некоторый компромисс. Конкретная налоговая политика строится в соответствии с социально-экономической сущностью государства, со-

стоянием экономики, взглядами правящей партии и т.п. Практически принципы налогообложения реализуются путем формирования соответствующих правил взимания налогов – определения их уровня, характера, состава, объекта обложения. Все это находит отражение в налоговой системе страны.

**Налоговая система** – это совокупность налогов, устанавливаемых государственной властью, а также методы и принципы построения налогов. Основные принципы построения налоговой система РФ названы в Налоговом кодексе РФ:

- всеобщность и равенство налогообложения – охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы независимо от их организационно-правовой формы;

- стабильность – устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;

- равнонапряженность – взимание одинаковых налогов на одинаковых для всех налогоплательщиков условиях;

- экономическое обоснование налогов (налоги не могут быть произвольными);

- обязательность – принудительность, неизбежность уплаты налога;

- социальная справедливость – установление налоговых ставок и налоговых льгот, ставящих всех примерно в равные условия.

Налоговая система любой страны включает различные виды налогов. В зависимости от объекта налогообложения, взаимоотношений плательщика налога и государства различают:

*прямые налоги* – взимаются непосредственно с доходов или имущества хозяйственных субъектов и не могут быть легко переложены теми, кто по закону выплачивает налог государству, на другие лица (подходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость и т.п.).

*косвенные налоги* – устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги. Они взимаются фактически с потребителя, хотя плательщиком налога государству выступает торговое или производственное предприятие – налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, налог с продаж.

В зависимости от органа, который взимает налоги и ими распоряжается (в соответствии с российским законодательством), различают:

*федеральные налоги* – они определяются Законом РФ и взимаются на *всей* территории России по одинаковым правилам. Основные виды федеральных налогов: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы от капитала, подходный налог с физических лиц, таможенные пошлины, налог на прибыль предприятий и др.;

*налоги субъектов Федерации (региональные налоги)* – это налоги, которые могут вводиться органами власти соответствующих уровней (республик, краев, областей) на своей территории (налог на недвижимость, на-



лог с продаж, налог на игорный бизнес). Федеральные законы определяют лишь основные принципы формирования региональных налогов;

*местные налоги* – устанавливаемые и взимаемые органами власти, местного самоуправления (земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение).

В зависимости от назначения налога различают:

*общие налоги*, которые обезличиваются и используются для финансирования общегосударственных расходов;

*специальные (целевые) налоги* – имеющие строго определенное назначение. Они взимаются для финансирования заранее определенных программ.

Каждый налог содержит характеристику следующих основных элементов:

- субъект налогообложения;
- объект налогообложения;
- источник налога;
- налоговые льготы;
- порядок изъятия;
- налоговые санкции;
- ставки налога.

*Субъект налога* (или налогоплательщик) – физическое или юридическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налог;

*объект налога* – это то, что подлежит налогообложению. Объектом налога могут быть: текущие доходы, расходы, виды деятельности, собственность и др.;

*источник налога* – доход, из которого уплачивается налог (заработная плата, дивиденды, прибыль и т.п.);

*налоговые льготы* – полное или частичное освобождение от уплаты налогов. Налоговые льготы являются важным элементом налоговой политики, методом государственного регулирования экономики, обеспечения социальной защиты некоторых видов деятельности и определенных групп населения. Налоговые льготы могут предоставляться путем установления необлагаемого минимума, исключения из облагаемого дохода некоторых расходов или определенных видов доходов налогоплательщика, уменьшения налоговой ставки, предоставления налогового кредита, полного освобождения от уплаты налогов и др.;

*налоговые санкции* – разного рода взыскания – от штрафов различных размеров до уголовной ответственности за нарушения в сфере налогообложения (уклонение от уплаты налогов, просрочка налоговых платежей, включение в налоговую декларацию ложных сведений и т.п.).

Важнейшим элементом всякого налога является *ставка налога* ( $t$ ) – величина налога на единицу обложения. Ставка может быть твердая (устанавливается в абсолютной сумме на единицу обложения) или долевая (устанавливается в виде доли (процента) к единице налогообложения). Различают

среднюю и предельную налоговую ставку; первая определяет долю налога в доходе, вторая – прирост налога по отношению к приросту дохода.

Через налоговые ставки реализуются на практике функции налогов и принципы налогообложения. Существуют различные методы построения налоговой ставки. В зависимости от того, как меняется ставка налога при изменении величины дохода, налог может быть: прогрессивный, пропорциональный, регрессивный.

Эти виды налогов представлены на рис. 26.2.

*Прогрессивный налог* – налог, при котором ставка обложения растет по мере увеличения дохода; соответственно доля налога в доходе по мере роста дохода возрастает (рис. 26.2, линия *а*). Доход увеличился с  $Y_1$  до  $Y_2$ , налог с  $T_1$  до  $T_2$ .

*Пропорциональный налог* предполагает, что используется одна и та же ставка безотносительно к величине дохода, подлежащего налогообложению. В этом случае доля налога в доходе остается постоянной, независимой от величины дохода (рис. 26.2, линия *б*). Доход увеличился с  $Y_1$  до  $Y_2$ , налог с  $T_3$  до  $T_4$ .

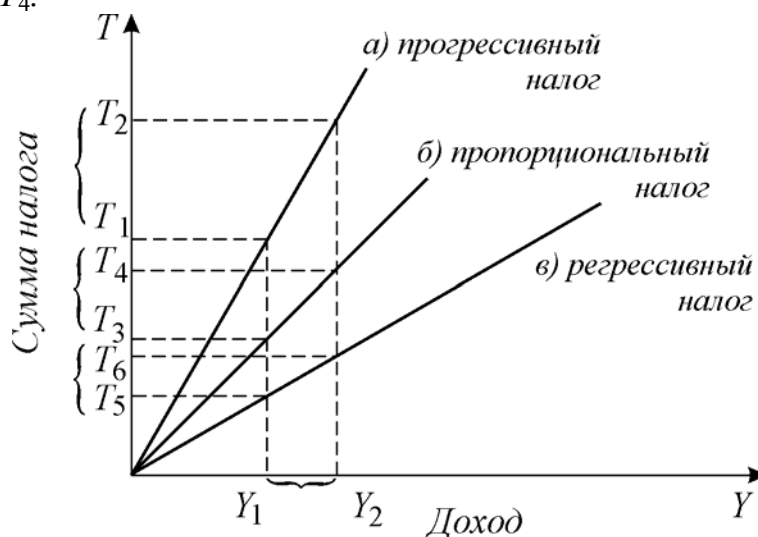


Рис. 26.2. Прогрессивные, пропорциональные, регрессивные налоги

*Регрессивный налог* – налог, при котором ставка или доля налога в доходе уменьшается по мере возрастания дохода (рис. 26.2, линия *в*). Доход увеличился с  $Y_1$  до  $Y_2$ , налог с  $T_5$  до  $T_6$ .

Зависимость между получаемыми государством налоговыми поступлениями ( $T$ ) и ставками налогов ( $t$ ) описывается кривой Лаффера (рис. 26.3).

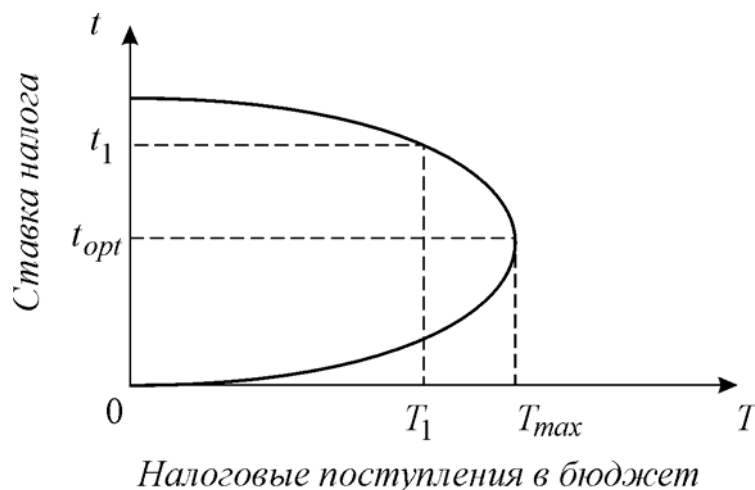


Рис. 26.3. Кривая Лаффера

Согласно этой кривой максимальные поступления налогов в государственный бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога ( $t_{opt}$ ). Повышение ставки налога, например, до  $t_1$  ведет к утрате стимулов к труду, капиталовложениям, тормозит НТП, замедляет экономический рост, что в конечном счете уменьшает поступления в бюджет ( $T_1 < T_{max}$ ).

Наоборот, переход к более низкой ставке обеспечивает рост сбережений, инвестиций, занятости, совокупных доходов и в результате — увеличение поступлений в бюджет. Однако найти оптимальную шкалу налогообложения теоретически не удастся, она определяется эмпирически и, отражая национальные, психологические, конкретно-экономические, культурные особенности страны, различна для разных стран.

В конце 80-х—начале 90-х годов в России началась налоговая реформа, в результате которой принципиально изменились взаимоотношения физических и юридических лиц с государственным бюджетом. Многочисленные и разнообразные платежи предприятий в бюджет (плата за фонды, трудовые и природные ресурсы, фиксированные платежи и отчисления от прибыли в бюджет и др.) были заменены налогами.

Основы взаимоотношений юридических и физических лиц с государственным бюджетом законодательно определены принятым в июле 1998 г. Налоговым кодексом. Налоговый кодекс устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения в РФ.

### Вопросы для самопроверки

1. Что такое налоги и какие функции они выполняют?
2. Каковы основные принципы налогообложения?
3. Что такое "налоговый клин"? Начертите график и рассмотрите, как возникает налоговый клин.

4. Какие элементы включает в себя налоговая система страны?
5. В чем отличия прямых налогов от косвенных?
6. Каковы основные характеристики любого налога?
7. Как могут меняться налоговые ставки?
8. Объясните кривую Лаффера.

### **26.3. Бюджетный дефицит и государственный долг**

Хотя государственный бюджет предполагает равенство доходов и расходов, однако планируемые поступления и расходы государства не совпадают. Превышение доходов над расходами образует **профицит** (бюджетный излишек или положительное сальдо), превышение расходов над доходами означает бюджетный **дефицит** (или отрицательное сальдо).

Если раньше бюджетный дефицит возникал редко и был связан с чрезвычайными обстоятельствами, прежде всего с войнами, то сегодня (и в мирное время), бюджетный дефицит стал достаточно типичным явлением для многих стран рыночной экономики.

Бюджетный дефицит возникает вследствие многих причин объективного и субъективного характера. Наиболее часто из-за невозможности мобилизовать необходимые доходы в результате спада производства или падения темпов его роста, высокого уровня затрат, низкой производительности труда и других причин, вызывающих несбалансированность экономики, снижение эффективности производства.

Однако сам по себе бюджетный дефицит не может служить показателем, характеризующим состояние экономики страны, и бездефицитный бюджет еще не означает экономического благополучия. Поскольку макроэкономическое равновесие может достигаться при разном состоянии бюджета, то бюджетный дефицит (до определенных пределов) не опасен.

Сегодня большинство экономистов исходят из того, что в период спадов вполне правомерен весьма значительный бюджетный дефицит, а небольшой бюджетный дефицит может существовать и длительное время. Проблемой становится продолжительный и значительный бюджетный дефицит, следствием которого может стать инфляция. Международный Валютный Фонд признает допустимым дефицит в пределах 3–3,5% ВВП.

*Бюджетная несбалансированность* может быть полезной с точки зрения стабилизации экономики. Планируемое расхождение между доходами и расходами государственного бюджета может использоваться как средство борьбы с инфляцией и спадом производства. Наоборот, твердый курс на сбалансированность бюджета потребовал бы повышения налогов и снижения государственных расходов в период спада экономики. И в результате привел бы к дальнейшему сокращению совокупного спроса.

Характер бюджетного сальдо (дефицит или излишек) зависит от состояния экономики в целом. При данном объеме государственных расходов и данной ставке налогообложения бюджетное сальдо определяется

уровнем объема производства (доходов). Чем больше объем производства и уровень доходов, тем выше налоговые поступления (рис. 26.4).

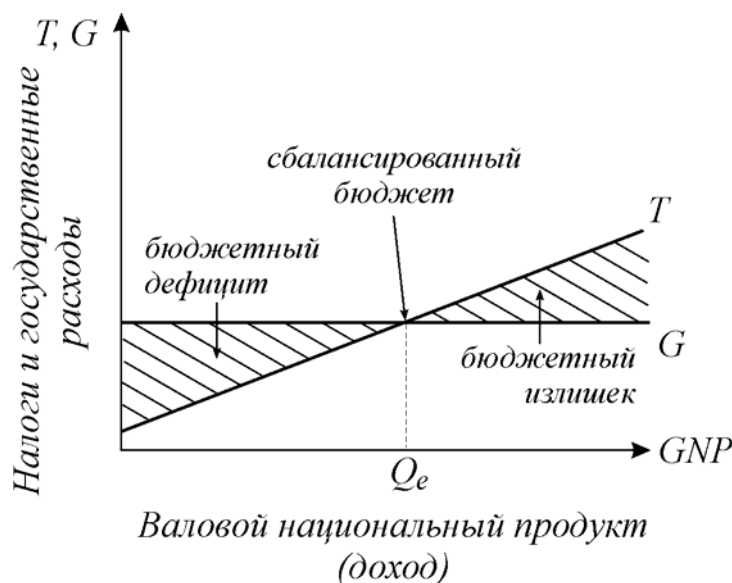


Рис. 26.4. Дефицит и избыток (профицит) государственного бюджета

Правительственные расходы ( $G$ ) не зависят от уровня ВВП, тогда как налоги ( $T$ ) пропорциональны ВВП. Таким образом, при низком ВВП будет наблюдаться дефицит, при высоком ВВП – бюджетный излишек.

Однако государственные расходы и налоги *сами могут влиять* на уровень совокупного спроса и на объем ВВП. Рост государственных расходов повлечет за собой расширение совокупного спроса, объема производства, доходов, что увеличит поступление налогов, в результате чего бюджетный дефицит может сократиться. Аналогично, состояние бюджета может улучшиться и при снижении налогов, поскольку такое снижение вызовет рост совокупного спроса, объема производства, доходов, а следовательно, и налоговых поступлений.

Таким образом, бюджетное сальдо не всегда является свидетельством изменения макроэкономической ситуации, оно может быть следствием проводимой правительством фискальной политики, направленной на решение тех или иных макроэкономических задач.

Для того чтобы выделить воздействие на бюджетное сальдо целенаправленных мероприятий правительства, используют «бюджет полной занятости» – состояние бюджета в условиях функционирования экономики при естественном уровне безработицы.

*Структурный дефицит* (дефицит бюджета полной занятости) характеризует разность между доходами и расходами государственного бюджета при потенциальном ВВП (естественном уровне безработицы) и данном уровне налогообложения и государственных затрат. Дефицит бюджета полной занятости элиминирует влияние экономического цикла на величину бюджетного дефицита.

Разность между фактическим бюджетным дефицитом и дефицитом бюджета полной занятости называется *циклическим дефицитом*. Циклический дефицит – это дефицит, вызванный спадом производства, превышением фактической безработицы своего естественного уровня (рис. 26.5).

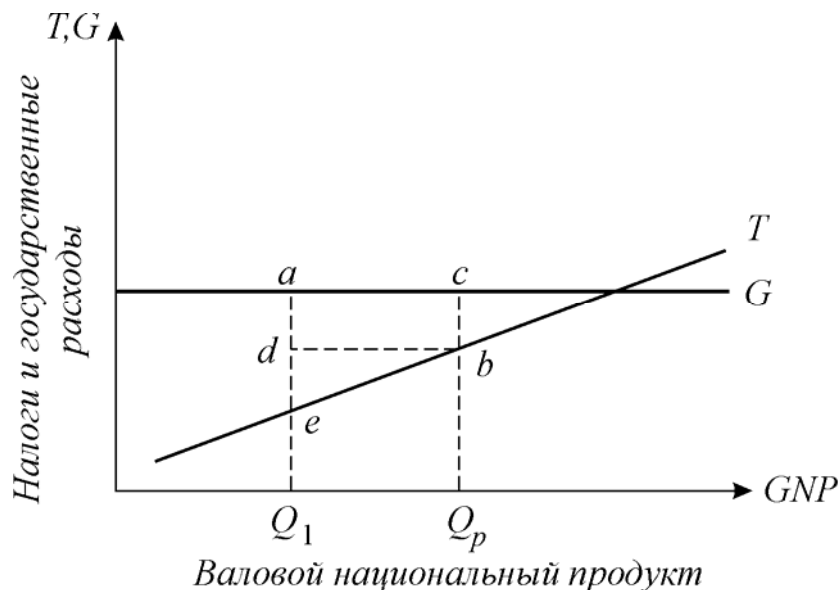


Рис. 26.5. Фактический, структурный и циклический бюджетный дефицит

Если в условиях полной занятости ВВП равняется  $Q_p$ , то при существующей системе налогообложения и данном уровне правительственных расходов дефицит бюджета равен  $bc$ . При уровне производства, равном  $Q_1$ , и той же системе налогообложения и таких же правительственных расходах бюджетный дефицит будет равен  $ae$ , в том числе  $ad$  – структурный дефицит и  $de$  – циклический дефицит – результат падения объемов производства ( $Q_1$  меньше  $Q_p$ ).

Рост структурного дефицита означает, что правительство проводит стимулирующую политику: увеличивает расходы и сокращает налоги, что вызывает рост совокупного спроса и положительно влияет на выпуск продукции. Сокращение структурного дефицита, напротив, свидетельствует о проведении сдерживающей фискальной политики.

При данной величине бюджетного дефицита его воздействие на экономику зависит от *методов финансирования*. Государственные расходы, не имеющие под собой доходной базы, могут финансироваться за счет:

- эмиссии денег;
- займов в Центральном банке;
- займов в частном секторе, осуществляемых путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг.

Первые два способа финансирования бюджетного дефицита носят инфляционный характер, т.е. ведут к росту цен, третий способ считается безынфляционным, но он порождает "эффект вытеснения". Суть последнего состоит в том, что, увеличивая займы в частном секторе, правительство содействует повышению процентных ставок, что ведет к последующему снижению инвестиционного спроса. Таким образом, правительственные

расходы, как правило, носящие непроизводительный характер, "вытесняют" частные инвестиции в производство, что отрицательно сказывается на темпах экономического роста.

Влияние различных методов финансирования бюджетного дефицита на экономику представлено ниже.

| Методы финансирования      | Краткосрочный период |            |                |                     | Долгосрочный период               |
|----------------------------|----------------------|------------|----------------|---------------------|-----------------------------------|
|                            | Процентная ставка    | Инвестиции | Денежная масса | Цены                |                                   |
| Займы в частном секторе    | рост                 | уменьшение | не изменяется  | незначительный рост | небольшой рост совокупного спроса |
| Займы у центрального банка | уменьшение           | рост       | рост           | рост                | рост совокупного спроса, инфляция |
| Эмиссия денег              | уменьшение           | рост       | рост           | рост                | рост совокупного спроса, инфляция |

Государственное заимствование осуществляется путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг (ГЦБ). ГЦБ выпускаются на определенный срок и предусматривают выплату дохода по ним (процента). Основными держателями ГЦБ являются правительственные учреждения и фонды, центральные и коммерческие банки, небанковские финансовые институты, население. ГЦБ подразделяются на краткосрочные казначейские обязательства (со сроком погашения до года), среднесрочные – ноты (до 5 лет) и долгосрочные облигации (свыше 5 лет). Вопрос о соотношении между различными видами задолженности по их срочности имеет большое значение для управления государственным долгом. В условиях инфляции возрастает удельный вес краткосрочной задолженности, инвесторы избегают вкладывать средства в долгосрочные правительственные обязательства.

Государственный займ существенно отличается от частного кредита. Частный кредит используется, как правило, для целей производственного назначения, и выплата процентов по такому кредиту производится за счет прироста дохода. Государственный кредит, используемый для покрытия бюджетного дефицита, не связан в преобладающей своей части с производственной деятельностью. Государство погашает свою задолженность и выплачивает проценты по обязательствам *за счет налогов*. Устойчивый бюджетный дефицит, финансируемый за счет займов, приводит к возникновению государственного долга.

**Государственный долг** – это сумма задолженности государства внешним и внутренним кредиторам; он представляет собой сумму бюджетных дефицитов прошлых лет за вычетом бюджетных излишков. По-

скольку для большинства стран рыночной экономики типичен бюджетный дефицит, постольку и государственный долг существует практически во всех странах.

С учетом сферы размещения государственный долг подразделяют на внутренний и внешний.

*Внутренний государственный долг* – это долг государства резидентам страны. Государственный долг влияет на денежное обращение страны и состояние экономики в целом. Рассмотрим основные последствия накопления внутреннего долга.

Во-первых, государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения. Все граждане страны как налогоплательщики оплачивают проценты по государственному долгу, но эти проценты в свой доход получают лишь кредиторы государства, а это, как правило, наиболее имущие слои населения.

Во-вторых, возможно переложение долгового бремени на будущие поколения. Очень важно, на какие цели пошли государственные займы. Если заимствованные средства были истрачены на текущее потребление, вместо того чтобы пойти на вложения в модернизацию, развитие производства, доходы от которых дали бы возможность расплатиться с долгами в будущем, то рост долга и процентов по нему приведет к ограничению потребления в будущем. Иными словами, если рост государственного долга не сопровождается соответствующим ростом инвестиций, то это приводит к тому, что выплата долга перекладывается на будущих налогоплательщиков, сокращая объем их потребления.

В-третьих, рост государственного долга ведет к росту затрат по его обслуживанию (выплате процентов), а поскольку эти затраты финансируются из государственного бюджета, то это – увеличение бюджетного дефицита и новые займы.

В федеральном бюджете России доля расходов по обслуживанию государственного долга в общей сумме расходов составляла в 1996 г. 13,3%, а в 1998 г. – уже более 37%. Резкий рост расходов бюджета по обслуживанию государственного долга вынудил Правительство РФ осенью 1998 г. объявить **дефолт** – временно отказаться от погашения ГЦБ, осуществить реструктуризацию внутреннего долга, отсрочив выполнение своих обязательств.

В-четвертых, государственный долг порождает "эффект вытеснения" частных инвестиций (см. выше).

**Государственный внешний долг** – это общая задолженность страны по внешним займам и невыплаченным по ним процентам. Внешний долг возникает при мобилизации государством финансовых ресурсов, находящихся за границей. Держателями внешнего долга выступают компании, банки, государственные учреждения различных стран, а также международные экономические организации (Международный банк реконструкции



и развития, Международный валютный фонд и др.). Бремя внешнего долга отличается от бремени внутреннего долга.

Внутренний долг – это отношение между гражданами *данной* страны, при его возврате нет прямой потери товаров и услуг.

Внешний же долг погашается фактически *путем передачи товаров другой стране*. Для того чтобы рассчитаться по внешнему долгу, страна должна экспортировать товары и получаемую экспортную выручку направлять не на цели развития, а на погашение долга, что замедляет темпы роста, снижает уровень жизни.

Если займы за границей делаются для преходящих потребительских целей, то происходит (как и в случае с внутренним долгом) переложение долгового бремени на потомков, так как погашение этого долга вместе с процентами будет представлять собой вычет из того, что будут производить будущие поколения.

Наконец, не надо забывать о том, что, как правило, кредитор диктует условия, при которых может быть предоставлен заем.

**Бюджетный дефицит в России.** Хотя официально государственный бюджет, предусматривающий дефицит, впервые в СССР был принят в 1988 г., первые признаки бюджетной несбалансированности и появления бюджетного дефицита стали проявляться еще в 70-е годы. Со временем бюджетный дефицит стал нарастать. Формой проявления бюджетного дефицита была, в частности, скрытая (подавленная) инфляция.

Конкретными причинами возникновения и нарастания бюджетных дефицитов в СССР в конце 80-х годов XX века были:

- наличие большого числа планово-убыточных предприятий;
- рост расходов на оборону;
- невыполнение планов производства;
- огромные масштабы незавершенного строительства и сверхнормативных запасов;
- сокращение поступлений от продажи нефти в связи с падением мировых цен;
- сокращение импорта потребительских товаров;
- уменьшение поступлений налога с оборота в связи с проведением антиалкогольной кампании в 1985 г.

В начале 90-х годов к прежним причинам бюджетного дефицита добавились новые, связанные, прежде всего, с сокращением объема ВВП. Падение объема производства, естественно, привело к сокращению доходной базы бюджета. Уклонение от уплаты налогов в условиях несовершенства налогового законодательства и существующего в обществе отношения к обязанности налоговых платежей стало еще одной причиной сокращения доходной базы бюджета.

Однако, начиная с 1999 г., когда прекращается падение ВВП и возобновляется экономический рост, бюджетный дефицит в РФ сокращается. Начиная с 2000 г., Федеральный бюджет в РФ сводится с профицитом. В

ситуации экономического роста повышается рентабельность производства, возрастают доходы, следовательно, увеличиваются и доходы бюджета.

Таблица 26.3

**Дефицит консолидированного бюджета РФ (в процентах к ВВП)**

| 1992 г. | 1994 г. | 1995 г. | 1996 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 3,4     | 9,9     | 3,2     | 4,4     | 5,6     | 0,9     | + 1,4   | +2,9    | +1,2    |

С середины 90-х годов принципиально изменились и источники финансирования бюджетного дефицита в России. Начиная с 1995 г. бюджетный дефицит в РФ финансируется *только* за счет выпуска и продажи государственных ценных бумаг и зарубежных кредитов (без использования кредитов Центрального банка и эмиссии денег). В России выпуск и продажа государственных ценных бумаг начались в 1993 г., когда впервые были выпущены государственные краткосрочные облигации (ГКО) со сроком погашения в 3 месяца. За 6 лет (1993–1998 гг.) объем эмиссии ГЦБ возрос с 0,2 млрд. руб. до 385,8 млрд. руб. Хотя после 1998 г. внутренние займы были весьма незначительны, общий внутренний долг России составлял в 2002 г. 645 млрд. руб.

Наряду с внутренними заимствованиями правительство РФ осуществляло и внешнее заимствование.

Таблица 26.4

**Динамика внешнего долга России (млрд. долл.)**

| 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 105     | 110     | 120     | 124     | 125     | 137     | 135     | 156     | 158     | 144     | 148     |

Следует обратить внимание на то, что значительная часть внешнего долга России – это долги СССР, принятые на себя РФ. Улучшение экономического положения страны, профицит государственного бюджета, положительный внешнеторговый баланс позволили РФ своевременно и в полной мере выполнять свои обязательства по погашению внешнего долга, что и привело к его сокращению.

Спецификой внешнего долга России является и то, что Россия выступает крупным международным кредитором. Предоставленные в свое время Советским Союзом кредиты составляют более 160 млрд. долл., т.е. Россия является чистым международным кредитором – ей должны больше, чем должна она сама.

**Вопросы для самопроверки**

1. Что такое бюджетный дефицит и бюджетный профицит?

2. Каковы основные причины возникновения бюджетного дефицита?
3. Что такое "бюджет полной занятости"? Для каких целей он исчисляется? Что такое циклический дефицит?
4. Какие методы финансирования бюджетного дефицита Вы знаете? Каковы краткосрочные и долгосрочные последствия тех или иных методов финансирования бюджетных дефицитов?
5. Что такое государственный долг? Как он возникает? В чем отличия государственного кредита от частного?
6. Каковы негативные последствия государственного долга? Почему государственный долг может быть бременем для нации?
7. В чем отличие внешнего долга от внутреннего? Кто является держателем внешнего долга? Каковы последствия внешнего долга?
8. Каковы причины, динамика и источники финансирования бюджетного дефицита в России 90-х годов?

### ***Основные понятия и термины***

Государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, бюджетный федерализм, налоги, принципы налогообложения, прямые налоги, косвенные налоги, налоговая система, ставка налога, кривая Лаффера, налоговые льготы; бюджетный профицит, бюджетный дефицит, бюджет "полной занятости", структурный бюджетный дефицит, циклический бюджетный дефицит, "эффект вытеснения", государственные ценные бумаги, внутренний государственный долг, внешний государственный долг.

### ***Выводы***

1. Государственный бюджет – это смета доходов и расходов правительства, финансовый план государства. Государственный бюджет РФ включает в себя федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации. Отношения между отдельными бюджетами строятся на основе принципа бюджетного федерализма, согласно которому за бюджетом каждого уровня закрепляются свои доходы и расходы, которые должны финансироваться из данного бюджета. Государственные расходы по экономическому содержанию подразделяются на: государственные закупки военного и гражданского характера, трансфертные платежи и расходы по обслуживанию государственного долга.

2. Основной источник доходов – налоги – обязательные платежи физических и юридических лиц. Функции налогов: фискальная, перераспределительная, регулирующая и контрольная. Принципы налогообложения: справедливость и равенство, эффективность налогообложения, простота и

доступность исчисления. Виды налогов – прямые и косвенные. Всякий налог включает в себя характеристику субъекта и объекта налогообложения, налоговую ставку, источник налога, налоговые льготы, налоговые санкции. В зависимости от характера изменения налоговой ставки различают пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги.

3. В современных условиях типичным для государственного бюджета большинства стран стал бюджетный дефицит – превышение государственных расходов над государственными доходами. Бюджетный дефицит может быть следствием неблагоприятной экономической конъюнктуры или результатом целенаправленно проводимой бюджетной политики. Различают структурный бюджетный дефицит – дефицит в условиях полной занятости и циклический дефицит – дефицит в условиях, когда безработица превышает естественный уровень. Финансирование бюджетного дефицита за счет эмиссии денег и займов в центральном банке приводит к увеличению денег в обращении, росту цен, инфляции. Покрытие бюджетного дефицита за счет займов в частном секторе порождает "эффект вытеснения" – сокращение частных инвестиций в результате выпуска государственных ценных бумаг.

4. Постоянный бюджетный дефицит приводит к возникновению государственного долга (внутреннего и внешнего). Внутренний долг – это задолженность правительства владельцам государственных ценных бумаг – резидентам данной страны. Значительная государственная задолженность ведет к усилению поляризации населения, отрицательно сказывается на темпах экономического роста, расходы по обслуживанию государственного долга усиливают бюджетный дефицит. Внешний государственный долг (задолженность другим странам и международным экономическим организациям) погашается за счет выручки от экспорта товаров, что также может отрицательно сказываться на темпах экономического развития.

## **ТЕМА 27. Фискальная политика государства**

Важнейшим инструментом государственного регулирования экономики является государственный бюджет. Изменяя размеры и правила налогообложения, объемы и направления государственных расходов, правительства могут воздействовать на уровень цен и занятость, на темпы экономического роста и эффективность производства. В данной теме и рассматриваются содержание, механизм, последствия бюджетно-налоговой политики, проводимой государством.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Механизм фискальной политики.

Вопрос 2. Виды и эффективность фискальной политики.

### **27.1. Механизм фискальной политики**

Маневрирование налогами и правительственными расходами в целях воздействия на экономику называется **фискальной политикой**. После Второй мировой войны фискальная политика, опирающаяся на использование государственного бюджета, стала основным средством регулирования экономики в целях достижения стабильного экономического роста, полной занятости, предотвращения инфляции, обеспечения равновесия платежного баланса.

Основой фискальной политики государства являются следующие положения:

– рост правительственных расходов увеличивает совокупный спрос и, следовательно, ведет к расширению объема выпуска продукции, увеличению доходов, снижению безработицы. Уменьшение правительственных расходов вызывает обратную реакцию: падение производства и доходов, рост безработицы;

– увеличение налогов сокращает располагаемый доход и, следовательно, приводит к сокращению совокупного спроса, объема выпуска, доходов и занятости. Снижение налогов увеличивает совокупный спрос, объем ВВП и доходов, увеличивает занятость.

Фискальная политика, расширяя или сдерживая совокупный спрос на товары и услуги, оказывает воздействие на национальную экономику через товарные рынки.

Напомним, что, увеличивая государственные закупки, правительство осуществляет "инъекции" в национальную экономику, ведущие к расширению объема производства.

Направленность воздействия **налогов** на экономику (объем производства, доходы и занятость) противоположна воздействию государственных расходов. *Снижение налогов* увеличивает располагаемый доход и потребление. Рост потребления вызывает расширение совокупного спроса, что в краткосрочном периоде (когда цены постоянны) стимулирует рост объема производства, доходов, снижает уровень безработицы. Со временем, однако, когда ВВП достигнет своего потенциального уровня, рост совокупного спроса приведет к повышению цен.

Анализируя влияние налогов на экономику, необходимо иметь в виду, что изменение уровня потребления при изменении величины налогов зависит от предельной склонности к потреблению.

Рассмотрим, как изменится потребление ( $C$ ), если правительство взимает: 1) аккордные налоги, не зависящие от уровня доходов; 2) пропорциональные налоги, величина которых зависит от уровня дохода.

Введение *аккордного налога* снижает личный доход до уровня располагаемого. Уменьшение дохода приводит к сокращению потребления:

$$C_1 = C_0 + MPC \times (Y) \text{ до } C_2 = C_0 + MPC \times (Y - T),$$

где  $C_1$  – уровень потребления до введения налога;

$C_2$  – уровень потребления после введения налога;

$C_0$  – уровень потребления при нулевом доходе;

$MPC$  – предельная склонность к потреблению;

$Y$  – доход;  $T$  – налог.

Другая, более типичная ситуация наблюдается, когда налоговые изъятия *зависят* от уровня дохода. В этом случае общая сумма налоговых выплат равна  $t(Y)$ , а величина располагаемого дохода:

$$Y - t(Y) = (1-t) \times Y,$$

соответственно, потребление после введения налога составит:

$$C_2 = C_0 + MPC \cdot (1-t) \times Y.$$

Влияние введения налога на объем национального производства представлено на рис. 27.1.

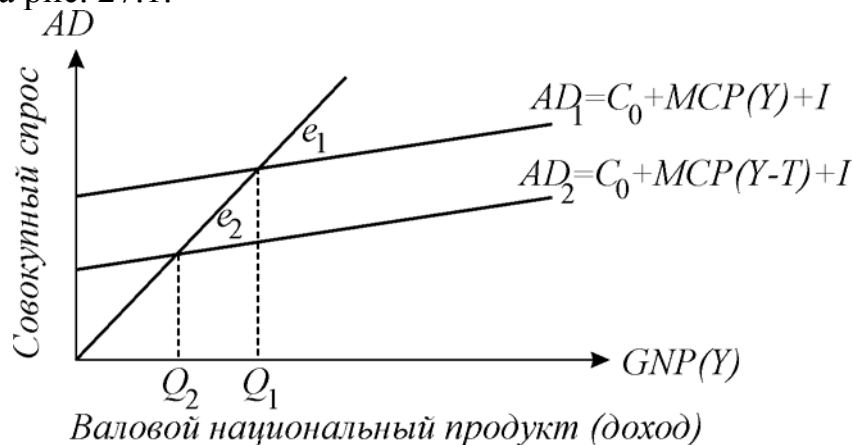


Рис. 27.1. Влияние увеличения налогов на объем производства (ВВП)

Первоначально экономика находилась в состоянии равновесия при ВВП, равном  $Q_1$ . Введение налога ( $T$ ) снижает потребление до уровня  $C_0 + MPC \times (Y - T)$  и, следовательно, совокупные расходы до  $AD_2$ . В результате равновесный объем производства сокращается до уровня  $Q_2$ . Снижение налогов вызовет противоположный эффект – объем производства будет увеличиваться.

Подобно правительственным расходам, налоги обладают множительным, мультипликативным эффектом. Однако налоговый мультипликатор отличается от мультипликатора правительственных расходов. Последний "сильнее", больше первого. Дело в том, что правительственные расходы *непосредственно* входят в совокупный спрос, и их изменение полностью отражается на величине совокупного спроса.

Что касается налогов, то они, изменяя величину располагаемого дохода, влияют как на потребление, так и на сбережение. **Налоговой мультипликатор** ( $MR_T$ ) зависит от соотношения, в котором предельный доход распадается на потребление и сбережение, т.е. он равен отношению предельной склонности к потреблению к предельной склонности к сбережению:

$$MR_T = \frac{MPC}{MPS},$$

где  $MPC$  – предельная склонность к потреблению;

$MPS$  – предельная склонность к сбережению.

В случае, если речь идет о пропорциональных налогах, значение мультипликатора меняется. Поскольку предельная склонность к потреблению корректируется на величину налоговой ставки, постольку и налоговый мультипликатор приобретает вид:

$$MR_T = \frac{MPC(1-t)}{MPS}.$$

Следовательно, изменение ВВП в результате изменения налогов равно величине этого изменения, умноженной на налоговый мультипликатор:

$$\Delta GNP = \Delta T \times MR_T.$$

Подобно мультипликатору правительственных расходов, налоговый мультипликатор действует в обоих направлениях.

Дальнейший анализ предполагает объединение мультипликативных эффектов бюджетно-налоговой политики. Предположим *равное* увеличение правительственных расходов и налогов. Тогда под влиянием роста правительственных расходов совокупный спрос возрастет, а под влиянием увеличения налогов сократится. При этом поскольку мультипликатор правительственных расходов "сильнее" налогового мультипликатора, окончательный, суммарный результат будет состоять в приросте выпуска продукции, равном увеличению налогов и правительственных расходов.

Разберем следующий пример. Предположим, что налоги и правительственные расходы увеличились на одинаковую величину – на 100 ден. ед. Бюджет сбалансирован. Предельная склонность к потреблению – 0,8. Тогда мультипликатор правительственных налогов равен 5 [ $1 : (1 - 0,8)$ ], а налоговый мультипликатор – 4 ( $0,8 : 0,2$ ). В результате увеличения налогов ВВП *сократится* на 400 ден. ед ( $100 \times 4$ ), а следствием увеличения правительственных расходов станет *прирост* ВВП на 500 ден. ед. ( $100 \times 5$ ). В итоге ВВП *возрастет* на столько, на сколько увеличились налоги и правительственные расходы – на 100 ден. ед. ( $500 - 400$ ). Следовательно, *мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1*.

Итак, фискальная политика, предусматривающая равное увеличение налогов и правительственных расходов, приводит к *эффекту сбалансированного бюджета*, суть которого состоит в том, что равное изменение государственных расходов и налогов приводит к изменению равновесного выпуска на ту же величину.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем суть фискальной политики государства, и каковы ее основные инструменты?

2. Каковы последствия изменения бюджетных расходов для экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах?
3. Как меняется потребление при введении (или отмене) налогов?
4. Каков механизм воздействия налогов на национальный объем производства?
5. Чему равен налоговый мультипликатор? Почему изменение в государственных расходах оказывает большее влияние на совокупный спрос, чем изменение налогов?
6. К чему приводит равное изменение налогов и государственных расходов? Чему равен мультипликатор сбалансированного бюджета?

## **27.2. Виды и эффективность фискальной политики**

В зависимости от *режима функционирования* фискальных инструментов выделяют политику встроенных (автоматических) стабилизаторов и дискреционную политику.

Изменения в налогах и правительственных расходах могут происходить либо *автоматически* (без специальных законодательных решений) с помощью встроенных стабилизаторов, которые поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции, либо в результате *целенаправленных* решений правительства (дискреционная политика).

Автоматизм фискальной политики обусловлен тем, что налоговые поступления и значительная часть правительственных расходов связаны с активностью частного сектора и изменяются автоматически с изменением дохода. Главными *встроенными стабилизаторами* являются:

- прогрессивный подоходный налог;
- пособия по безработице.

Если в экономике наблюдается *спад*, то доходы физических лиц и доходы фирм снижаются, в результате автоматически уменьшаются и налоговые изъятия, что, при прочих равных условиях, смягчает последствия сокращения совокупного спроса, помогает стабилизировать объем производства. При этом переход к более низкой налоговой ставке (в связи с падением дохода) повышает значение мультипликатора, помогая экономике выйти из состояния спада. Однако в результате снижения налоговых изъятий возникает или возрастает бюджетный дефицит.

Во время бума и *инфляции* доходы повышаются, налоговые ставки возрастают, значение мультипликатора уменьшается, что способствует сокращению совокупного спроса и объема выпуска. Таким образом, способность налоговой системы сокращать налоговые изъятия во время спада и повышать их в период инфляции является мощным автоматическим фактором, стабилизирующим экономику.

Аналогичное воздействие на экономику оказывают пособия по безработице. Когда *занятость высока*, объем фонда за счет увеличения отчислений в него (вычетов из доходов) возрастает, что и оказывает сдерживающее воздействие на совокупные расходы. В период *низкой занятости*



средства фонда интенсивно расходуются, поддерживая потребление и смягчая падение производства.

Однако встроенные стабилизаторы не могут полностью разрешить макроэкономические проблемы. Они смягчают колебания цикла, но не могут устранить их причину, поэтому автоматическая фискальная политика дополняется *дискреционной*, которая ведет к возрастанию бюджетного дефицита в периоды спада и образованию бюджетного излишка во время инфляции. Основными инструментами дискреционной фискальной политики являются:

- изменение объема налоговых изъятий путем введения или отмены налогов или изменения налоговой ставки. Изменяя налоговую ставку, правительство может удержать располагаемые доходы от сокращения в период спада или, наоборот, снизить располагаемый доход в период бума. Повышение налоговой ставки может быть использовано также в целях воздействия на инфляцию;

- осуществление за счет средств государственного бюджета программ занятости, цель которых – обеспечение безработных работой;

- реализация социальных программ, которые включают в себя выплаты пособий по старости, инвалидности, пособий малоимущим семьям, расходы на образование и т.п. Эти программы позволяют поддерживать совокупный спрос и стабилизировать экономическое развитие, когда сокращаются доходы, падает уровень жизни.

В зависимости *от состояния экономики и стоящих перед правительством целей* фискальная политика может быть:

- стимулирующей (экспансионистской);
- сдерживающей (рестриктивной).

*Стимулирующая фискальная политика* осуществляется в период спада и предполагает снижение налогов и увеличение государственных расходов, что ведет к возникновению или увеличению бюджетного дефицита.

*Сдерживающая фискальная политика* проводится в период инфляции, предполагает увеличение налогов и сокращение государственных расходов, что ведет к появлению бюджетного излишка.

При проведении фискальной политики упор может делаться либо на маневрирование расходами, либо на изменение налогов. Выбор инструмента фискальной политики зависит от общего курса, проводимого правительством. Если это "либеральный" курс, предполагающий широкое участие государства в регулировании смешанной экономики, то предпочтение отдается правительственным расходам; если проводится "консервативный" курс, ориентированный на сужение роли государства и создание чисто рыночного механизма, то в целях стабилизации экономики более широко используются налоги.

В заключение, оценивая действенность, эффективность фискальной политики, которая является важнейшим инструментом воздействия госу-

дарства на экономику, необходимо отметить ее некоторые недостатки, ограниченность.

Направление изменения (рост или сокращение) государственных расходов, необходимых для проведения стимулирующей или сдерживающей политики, может приходиться в противоречие с другими целями расходования государственных средств. Например, борьба с инфляцией требует сокращения государственных расходов. В то же время необходимость укрепления обороноспособности страны, охраны окружающей среды, финансирования научных исследований может требовать увеличения бюджетных затрат.

Необходимость поддерживать твердый обменный курс и долгосрочный внешнеторговый баланс также может приходиться в противоречие с направлением фискальной политики, которая проводится исходя из существующих объемов производства, уровня занятости и цен.

Далее, максимальный эффект фискальная политика дает в краткосрочном периоде; в долгосрочном плане фискальная политика может приводить к негативным результатам (см. выше).

Наконец, еще один отрицательный момент связан с проведением фискальной политики – это так называемый "эффект запаздывания". Требуется определенное время, прежде чем фискальная политика окажет ожидаемое воздействие на экономику. Этот временной лаг включает: время, необходимое для принятия решения о проведении тех или иных мер бюджетно-налогового характера (а эти решения всегда носят законодательный характер), время, необходимое, чтобы экономика отреагировала на предложенные изменения в налогово-бюджетной сфере. К моменту, когда экономика начнет реагировать на фискальные изменения, экономическая ситуация может измениться, и меры по расширению производства начнут давать эффект в период подъема, а сдерживающие меры совпадут с периодом спада. В таком случае фискальная политика будет играть дестабилизирующую роль.

Эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие существуют виды фискальной политики?
2. Объясните механизм действия встроенных стабилизаторов.
3. Каковы основные методы дискреционной политики? Объясните механизм их действия.
4. Как следует изменять правительственные расходы и налоги в условиях спада? В каком состоянии будет бюджет?
5. Как следует изменять правительственные расходы и налоги в условиях инфляции? В каком состоянии будет бюджет?

6. В чем Вы видите ограниченность фискальной политики? Что снижает ее эффективность?

### ***Основные понятия и термины***

Фискальная политика, налоговый мультипликатор, мультипликатор сбалансированного бюджета, встроенные (автоматические) стабилизаторы, дискреционная политика, стимулирующая и сдерживающая фискальная политика, "эффект запаздывания".

### ***Выводы***

1. Фискальная политика, проводимая государством, основывается на положении о том, что изменение налоговых изъятий и объема государственных расходов влияет на совокупный спрос и, следовательно, на величину ВВП, занятость и цены. В краткосрочном периоде снижение налогов и увеличение правительственных расходов оказывает повышающее воздействие на совокупный спрос, и наоборот, увеличение налогов и сокращение государственных расходов уменьшает совокупный спрос. В долгосрочном периоде фискальная политика может оказывать негативное воздействие на экономический рост. Особенность фискальной политики состоит в том, что все изменения налогов и государственных расходов отражаются на объеме ВВП с мультипликативным эффектом. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.

2. Изменения в налогах и правительственных расходах могут происходить либо *автоматически* (без специальных законодательных решений) с помощью встроенных стабилизаторов, которые поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции, либо в результате *целенаправленных* решений правительства (дискреционная политика). В зависимости от преследуемых целей фискальная политика может носить стимулирующий или сдерживающий характер. Стимулирующая фискальная политика направлена на расширение совокупного спроса и предполагает снижение налогов и увеличение правительственных расходов. Следствием проведения такой политики становится бюджетный дефицит. Сдерживающая фискальная политика направлена на сужение совокупного спроса, предполагает увеличение налогов и уменьшение правительственных расходов и сопровождается уменьшением бюджетного дефицита или появлением бюджетного излишка. Хотя фискальная политика и является действенным инструментом государственного регулирования рыночной экономики, для нее характерны некоторые недостатки, снижающие ее эффек-

тивность. Фискальная политика эффективна лишь в краткосрочном периоде. Возможно возникновение противоречий между направлениями изменений налогов и правительственных расходов, осуществляемых в целях достижения макроэкономической стабильности, и другими целями, стоящими перед обществом (оборона, экология, социальные проблемы).

## **ТЕМА 28. Современная банковско-кредитная система**

Необходимое условие эффективного функционирования рыночной экономики – стабильно и активно работающая денежно-кредитная система. Современные деньги неразрывно связаны с кредитом, деятельностью банков. Данная тема и посвящена анализу места и роли кредита, банков, их функций в современной экономике.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Кредит: сущность, функции и виды.

Вопрос 2. Коммерческие банки и центральный банк страны.

### **28.1. Кредит: сущность, функции и виды**

Неотъемлемой частью рыночного хозяйства является рынок ссудных капиталов. **Ссудный капитал** – это денежные средства, отданные в ссуду его собственником на условиях возвратности и за плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является **кредит** (от латинского "*кредитум*" – ссуда, долг).

В процессе экономической деятельности у хозяйствующих субъектов образуются *временно свободные денежные ресурсы*. К ним относятся денежные средства:

– высвобождаемые в процессе производственной деятельности *предприятий* (амортизационный фонд, предназначенный для восстановления, обновления и расширения основного капитала; фонд заработной платы; часть выручки, предназначенной для покупки сырья, материалов, топлива; накапливаемая прибыль и т.д.);

– денежные доходы и сбережения всех слоев *населения*;

– денежные накопления *государства* в виде средств от владения государственной собственностью, доходов от производственной, коммерческой и финансовой деятельности правительства, а также неиспользованные средства бюджета.

В то же время у других субъектов возникает потребность в дополнительных денежных средствах (для оплаты товаров, услуг, работ и т.п.). Посредством кредита свободные денежные средства предоставляются во *временное пользование*, в долг нуждающимся в них.

Передача временно свободных денежных средств осуществляется на началах: *возвратности, срочности, платности, обеспеченности*.

Кредит выполняет в рыночной экономике важные **функции**:

- обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства;
- перераспределяет денежные средства между предприятиями, отраслями, территориями, группами населения;
- способствует повышению эффективности производства, стимулирует научно-технический прогресс;
- порождает кредитные деньги;
- расширяет безналичный оборот, ускоряет движение денежных потоков;
- превращает денежные сбережения в капитал;
- способствует процессу концентрации и централизации капитала.

В процессе исторического развития сложились многообразные **формы кредита**.

*Коммерческий кредит* – кредит, предоставляемый производителями (продавцами) потребителям (покупателям) в форме отсрочки платежа за поставленный товар. Коммерческий кредит – это кредит в товарной форме. Отношения коммерческого кредита оформляются векселем.

*Вексель* – это письменное долговое обязательство, оформленное по законодательным нормам, выдаваемое заемщиком кредитором и предоставляющее кредитором беспорное право требовать с заемщика уплаты долга в определенный срок. Важнейшими свойствами векселя являются его *абстрактность, беспорность и обращаемость*. Посредством передаточной надписи (индоссамента) вексель может циркулировать среди неограниченного круга лиц, выступая в качестве платежного, расчетного и кредитного документа, пригодного для оплаты товаров и услуг, предоставления кредита, возврата ранее полученных ссуд, т.е. вексель может выполнять функции денег.

Использование коммерческого кредита имеет свои пределы: во-первых, он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора; во-вторых, так как коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, то он имеет ограниченную сферу применения, например, не может быть использован для уплаты налога и т.п., в-третьих, коммерческий кредит может предоставляться поставщиком потребителю, но не наоборот.

Несмотря на свою ограниченность, коммерческий кредит широко распространен в рыночной экономике и является важным фактором, способствующим экономии денег.

Ограниченность, присущая коммерческому кредиту, преодолевается путем развития банковского кредита, который в современном мире и является основной формой кредита.

*Банковский кредит* – это кредит, предоставляемый на определенный срок кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) физическим и юридическим лицам в виде *денежной ссуды*.

По срокам банковские ссуды делятся на: краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до 3-х лет), долгосрочные (свыше 3-х лет).

Ссуды выдаются под залог товаров, имущества, ценных бумаг или под гарантию банка или другого юридического лица. Максимальная величина ссуды, выдаваемая банком одному заемщику, регламентируется. Так, в России ссуда одному заемщику не может превышать 25% собственного капитала банка.

Плата за пользование деньгами (цена кредита) называется *процентом*, который измеряется нормой (ставкой) процента. Уровень процентной ставки дифференцируется в зависимости от характера ссуд и определяется на денежном рынке, где сталкиваются предложение денег и спрос на деньги. Исключение составляет *учетная ставка* (ставка рефинансирования) – ставка процента, которую центральный банк взимает по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам.

*Ипотечный кредит* – долгосрочный кредит, который выдается под залог недвижимости (земли, зданий, сооружений и т.п.). В России в условиях плановой экономики ипотечный кредит отсутствовал. Сегодня, в связи с переходом к рынку, в России ипотека постепенно начинает возрождаться. В октябре 1993 г. были приняты основные положения "О залоге недвижимого имущества – ипотеке", предусматривающие, в частности, возможность использования в качестве залога жилых домов и квартир, дач, садовых участков, гаражей и т.п. Однако распространение ипотечного кредита затруднено из-за отсутствия в России четкого законодательства о собственности на землю.

*Потребительский кредит* предоставляется частным лицам:

– торговыми фирмами при покупке потребительских товаров длительного пользования (автомобилей, жилья, мебели, бытовой техники) в форме отсрочки платежа (продажа в рассрочку);

– банками или другими финансовыми учреждениями в виде банковских ссуд на потребительские цели (оплата обучения, лечения, отдыха и т.п.).

Потребительский кредит оказывает большое влияние на уровень потребления и совокупный спрос. В экономически развитых странах население тратит от 10 до 25% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита

*Государственный кредит* – это кредит, при котором в качестве кредитора или заемщика выступает государство. В первом случае государственные банки и другие государственные финансово-кредитные учреждения кредитуют частный сектор, во втором – государство, выступая в качестве заемщика, берет деньги в долг у физических или юридических лиц.

*Межбанковский кредит* – кредит, предоставляемый одним банком другому.

*Международный кредит* – это движение денег между кредиторами и заемщиками различных стран. Международный кредит обусловлен наличием внешнеэкономических связей и существует в форме коммерческого, банковского, государственного кредита, т.е. кредиторами и заемщиками

могут быть банки, частные фирмы, правительства, международные и региональные организации.

**Современная банковско-кредитная система.** Совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих и предоставляющих в долг денежные средства, образует **банковско-кредитную систему** страны.

В рыночной экономике принята **двухуровневая** банковская система. Верхний уровень представлен *государственным центральным банком*, который непосредственно не кредитует предприятия и население, но регулирует денежное обращение страны и руководит всей существующей в стране банковской системой.

Второй уровень занимает множество самостоятельных *коммерческих банков и небанковских финансово-кредитных учреждений* (инвестиционные, пенсионные фонды, страховые компании), на которые и падает основная тяжесть работы по аккумулированию сбережений и размещению кредитов. Деятельность небанковских финансово-кредитных учреждений в основном сводится к аккумуляции денежных сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы предприятиям и государству, мобилизации капитала через эмиссию акций, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов и т.п.

В плановой экономике СССР и других социалистических стран существовала **одноуровневая** банковская система. До 1987 г. банковское дело в нашей стране было монополизировано Государственным банком СССР. Государственный банк являлся единственным эмиссионным, кассовым и расчетным центром страны. Деятельность банка направлялась непосредственно правительством. Экономическое поведение населения и предприятий не оказывало практически никакого воздействия на денежное обращение страны.

Следствием существования одноуровневой монобанковской системы стали:

– отрыв кредитного оборота от движения материально-вещественных ценностей. За 1965–1987 гг. кредитные вложения банков в хозяйство возросли в 7 раз и достигли максимальной величины – 593 млрд. руб., за это же время валовой общественный продукт увеличился в 3,4 раза;

– утрата кредитом своих функций, вовлечение его в покрытие убытков предприятий. Принципы кредитования не соблюдались, выданные кредиты часто не возвращались и просто списывались;

– неэффективное распределение кредитных ресурсов;

– ухудшение денежного обращения страны, что наряду с другими причинами вело к скрытой инфляции.

Курс на переход России к рынку потребовал принципиальных, качественных изменений в банковской системе России. Такие изменения и произошли в ходе банковской реформы 1987–1991 гг. В 1991 г. в России был принят закон, который ликвидировал монополизм Государственного банка и разрешил создание частных коммерческих банков. За Централь-

ным государственным банком были закреплены лишь функции, связанные с регулированием денежно-кредитного обращения в стране.

Центральное звено, "костяк" всей кредитной системы, составляют коммерческие банки. На 1 января 2003 г. в России было 1329 действующих банка, имевших право на осуществление банковских операций, и 3326 их филиалов. Коммерческие банки внесли огромный вклад в реформирование российской экономики. Они способствовали насыщению товарных рынков, созданию товарных, товарно-сырьевых бирж, первыми стали эмитировать корпоративные ценные бумаги, способствовали развитию фондового рынка, появлению брокерских фирм, расчетно-клиринговых центров и т.п.

За прошедшие годы возросло значение банков в движении валового национального продукта, в горизонтальном перемещении ресурсов в отрасли и регионы, которые испытывали острую потребность в финансовых средствах. Деятельность коммерческих банков способствует исправлению структурных перекосов и деформаций российской экономики. Российские банки стали играть большую роль в финансировании бюджетного дефицита.

Современная банковская система России, являясь мощным локомотивом рыночных преобразований в стране, сама нуждается в коренном реформировании. Разразившийся осенью 1998 г. финансово-бюджетный и валютный кризис, принудительная реструктуризация ГКО негативно отразились на всей банковской системе России, породили кризис платежеспособности большинства банков, привели к краху ряда крупнейших банков страны.

Банковскому кризису способствовали такие недостатки самой банковской системы, как: неравномерность размещения банков по территории страны (более 40% банковских учреждений сосредоточено в Москве), недостаточная специализация банков, ограниченный набор предоставляемых банковских услуг, работа с "короткими деньгами" – предоставление в основном краткосрочных ссуд и др. Но основной причиной банковского кризиса стала ориентация коммерческих банков не на инвестиции в реальный сектор экономики, а на операции с ГЦБ. Доля кредитов коммерческих банков всему хозяйству в течение 1998 г. была на уровне 32–33% банковских активов, большая же часть активов направлялась в сферу финансовых спекуляций.

В целях преодоления банковского кризиса и повышения роли банков Правительством РФ и Банком России в начале 2002 г. была принята рассчитанная на 5 лет "Стратегия развития банковского сектора в РФ". В программе определены основные цели дальнейшего развития банковского сектора: восстановление утраченного и реструктуризация существующего капитала, *усиление инвестиционной функции банков*, восстановление доверия к банкам и привлечение на этой основе сбережений населения с последующей их трансформацией в инвестиции в реальный сектор экономики.



Совершенствование банковской системы России должно идти по пути концентрации банковского дела, усиления специализации банков, их более равномерного размещения по территории страны, увеличения долгосрочного кредитования хозяйства, расширения набора оказываемых банком услуг и др.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что такое ссудный капитал? Каковы источники временно свободных денежных средств?
2. Какие функции выполняет кредит? Как развитие кредита влияет на экономику?
3. Охарактеризуйте коммерческий кредит. Что такое вексель? Почему вексель может выполнять функции денег?
4. Охарактеризуйте банковский кредит. На каких условиях банки предоставляют заемщикам деньги?
5. Что такое ипотечный кредит? Охарактеризуйте потребительский кредит. В каких формах он может предоставляться?
6. В какой роли, кредитора или/и заемщика, выступает государство, когда речь идет о государственном кредите? В каких формах может предоставляться международный кредит и кто может выступать в качестве заемщика и кредитора?
7. Что собой представляет кредитная система страны? Какие финансово-кредитные учреждения образуют кредитную систему?
8. Как развивалась банковская система в России?

### **28.2. Коммерческие банки и центральный банк страны**

Основу всей банковско-кредитной системы страны составляют коммерческие банки. Коммерческие банки являются самостоятельными организациями, выполняющими широкий круг банковских операций, обслуживающими преимущественно предприятия, фирмы, организации и оказывающими банковские услуги населению. Административно коммерческие банки не подчинены центральному банку, хотя и обязаны выполнять его указания в пределах норм, определенных законом.

**Банк** – это финансовый посредник, принимающий денежные средства у вкладчиков и предоставляющий их заемщикам на условиях возвратности, срочности и платности в целях получения прибыли.

Источники банковской прибыли: разность между процентом, взимаемым по ссудам, и процентом, выплачиваемым по вкладам (банковская маржа); доходы от вложений в ценные бумаги; комиссионные вознаграждения.

Банки концентрируют основную часть кредитных ресурсов страны, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и оказывают финансовые услуги физическим и юридическим лицам.

Все банки могут быть охарактеризованы по разным признакам:

– по форме собственности – государственные, кооперативные, акционерные, смешанные;

– по видам выполняемых операций – универсальные и специализированные (ипотечные, инвестиционные, инновационные, земельные, торговые, биржевые и т.п.);

– по территориальному принципу – общенациональные, региональные, местные;

– по величине капитала – мелкие, средние, крупные.

Банки выполняют следующие основные **функции**:

– мобилизация временно свободных денежных средств и сбережений и превращение их в капитал. Аккумулируя денежные средства и сбережения в виде вкладов (депозитов), банки превращают их в ссудный капитал и используют для предоставления кредита. Таким образом, с помощью банков сбережения превращаются в капитал (приносят доход);

– перераспределение денежных средств. Непосредственное предоставление в ссуду временно свободных денежных средств их собственником заемщику в практической хозяйственной жизни затруднено. Банки, получая денежные средства у конечных кредиторов и давая их в долг конечным заемщикам, перераспределяют денежные средства между предприятиями, отраслями, территориями;

– создание кредитных денег – выдавая ссуду, банки осуществляют *безналичную ссудно-депозитную эмиссию*. Предоставляя клиенту денежную ссуду, банк зачисляет деньги на его счет, т.е. создает депозит. Владелец депозита может получать наличные деньги или осуществлять безналичные расчеты – в любом случае происходит увеличение количества денег в обращении. Таким образом, масса денег в обращении увеличивается, когда банки выдают ссуду, и уменьшается, когда ссуда возвращается;

– проведение денежных расчетов и кассовое обслуживание клиентов. Выступая в качестве посредников в платежах, банки выполняют для своих клиентов операции, связанные с проведением расчетов и платежей;

– выпуск, покупка, продажа платежных документов и ценных бумаг. Выполняя эту функцию, банки становятся каналом, обеспечивающим направление сбережений для производственных целей.

В соответствии со своими функциями банки выполняют определенные операции, которые делятся на пассивные, активные, комиссионные.

**Пассивные операции** – это операции, посредством которых банки привлекают денежные средства, формируют свои ресурсы.

Банковские ресурсы делятся на собственные и привлеченные. Источниками *собственных средств* являются акционерный капитал (уставный фонд), резервный капитал, образуемый за счет прибыли, и нераспределен-

ная прибыль. Центральный банк устанавливает минимально необходимые размеры уставного капитала и предельное соотношение собственного и привлеченного капитала.

Преобладающая часть банковских ресурсов – это привлеченные средства. *Привлеченные средства* – это текущие и расчетные счета предприятий, денежные средства вкладчиков, займы в других банках. Вкладчики являются собственниками средств и предоставляют их банкам в *пользование* за определенную плату – процент. Привлеченные средства оформляются в виде депозитов (вкладов) и, с точки зрения банка, являются его *долговыми обязательствами* и относятся к его пассивам.

Денежные ресурсы банков используются для проведения активных операций.

**Активные операции** – это операции, посредством которых банки реализуют имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Предоставляемые банком денежные ресурсы образуют *долги банку* и являются его активами.

Основной вид активных банковских операций – это выдача ссуды (предоставление кредита). К числу активных операций относится и инвестиционная деятельность банка – вложение банком средств в частные и государственные ценные бумаги. Покупая ценные бумаги, банки финансируют заемщиков на относительно продолжительный период времени. С точки зрения приносимого дохода инвестиции – это второй (после процентов по кредиту) источник банковской прибыли.

Результаты активных и пассивных операций банка отражаются в балансе банка, характеризующем соотношение его пассивов (долгов банка) и активов (долгов банку) на определенную дату.

Активы банка должны быть равны обязательствам банка (долгам банка) плюс собственный капитал банка. Если активы превышают обязательства, то банк платежеспособен. Если активы меньше обязательств, банк становится неплатежеспособным, т.е. банкротом.

Годовые отчеты (балансы) банков публикуются в открытой печати.

### *Схема упрощенного баланса банка*

| <b>Активы</b>   | <b>Пассивы</b>  |
|---|---|
| 1. Резервы<br>– кассовая наличность<br>– обязательные резервы | 1. Расчетные и текущие счета предприятий                      |
|   | 2. Вклады физических лиц                                      |
|   | 3. Задолженность по ссудам коммерческим и центральному банкам |
| 2. Ссуды предприятиям и населению                             | Всего пассивов  |
| 3. Ценные бумаги  | 4. Собственный капитал  |
| Всего активов   | Пассивы плюс собственный капитал                              |

Помимо операций, которые отражаются в балансе, банки выполняют ряд **комиссионных операций**. Это операции по оказанию разного рода посреднических и доверительных услуг, за оказание которых банк взимает комиссионные вознаграждения.

Основные виды комиссионных операций банков:

– расчетно-кассовое обслуживание клиентов;  
– лизинговые операции. *Лизинг* – это банковская деятельность по сдаче в долгосрочную аренду машин, оборудования, сооружений. Банки, вместо того, чтобы выдавать предприятию ссуду на приобретение подобных средств, сами их приобретают и сдают в аренду, сохраняя за собой право собственности. При этом банк получает арендную плату (лизинговые платежи), а не ссудный процент. Для предприятий лизинг является специфической формой финансирования инвестиций;

– факторинговые операции. *Факторинг* – вид банковской деятельности, которая заключается в том, что банк покупает у своих клиентов их требования к дебиторам (покупателям), оплачивая им 60–90% суммы обязательств в виде аванса, с окончательным перерасчетом после погашения задолженности;

– *трастовые операции* – выполнение банком различных функций, связанных с управлением имуществом, пенсионными фондами, хранением ценных бумаг по доверенности клиента. Сосредотачивая трастовые активы, банки имеют возможность значительно расширить сферу своей деятельности и влияния, обеспечивая себе, таким образом, высокие прибыли.

– *операции с ценными бумагами и валютой*, осуществлять которые банки имеют право лишь при наличии соответствующей лицензии.

За оказание всех этих услуг банк взимает комиссионное вознаграждение. Спектр предоставляемых банковских услуг постоянно расширяется.

Во главе всей банковской системы стоит **государственный центральный банк страны**.

Важнейшим принципом функционирования центральных банков является их независимость от правительства. В большинстве стран центральный банк подчиняется высшему законодательному органу страны. Это обстоятельство имеет очень большое значение, так как в случае дефицита бюджета правительство не может обязать центральный банк профинансировать бюджетный дефицит. Правительство вынуждено прибегнуть к займу – выпуску и продаже государственных ценных бумаг.

Центральный банк не ставит перед собой присущей коммерческим банкам цели максимизации прибыли и не конкурирует с последними. *Основное назначение центрального банка* в рыночной экономике – обеспечение устойчивости национальной валюты, стабильности банковской и финансовой систем, контроль за денежным обращением страны, проведение денежной политики, которая обеспечивала бы достижение макроэкономических целей, прежде всего безинфляционное развитие экономики.

Традиционно центральный банк выполняет следующие основные функции:

– *монопольно осуществляет эмиссию банкнот (наличных денег)*. В современных условиях, когда наличные деньги составляют незначительную часть денежной массы, эта функция центрального банка несколько снижена, хотя банкнотная эмиссия по-прежнему необходима для розничной торговли и обеспечения ликвидности банков. Разность между номинальной стоимостью денег и затратами на их производство называется "сеньораж" и образует доход центрального банка;

– *является банком банков*. Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Клиенты центрального банка – коммерческие банки. Центральный банк хранит кассовые резервы банков; через счета, открываемые коммерческими банками в центральном банке, осуществляет расчеты между ними; в случае необходимости оказывает коммерческим банкам кредитную поддержку. Он является для коммерческих банков "кредитором последней инстанции", т.е. кредитором на крайний случай. Центральный банк предоставляет коммерческим банкам ссуды под залог коммерческих векселей и других ценных бумаг, а также осуществляет учетные операции – покупку векселей банков;

– *выступает в качестве банкира правительства*. Хотя центральный банк и не подчиняется правительству, он тесно с ним связан. В центральном банке открыты счета правительства и правительственных учреждений. Центральный банк осуществляет кассовое, расчетное, кредитное обслуживание Правительства, управляет государственным долгом (осуществляет размещение и погашение займов, организует выплату процентов и др.), регулирует резервы иностранной валюты и золота, осуществляет международные расчеты и т.п.;

– *осуществляет банковское регулирование и банковский надзор*. Центральный банк постоянно контролирует соблюдение банками законодательства и других нормативных актов. Главными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Устанавливая разного рода экономические нормативы (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; нормативы ликвидности кредитной организации; нормативы достаточности собственных средств (капитала) и др.), центральный банк влияет на деятельность коммерческих банков;

– *осуществляет валютное регулирование*. Проводя операции по покупке и продаже иностранной валюты, определяя порядок обращения иностранной валюты на территории страны, осуществляя расчеты с иностранными государствами и т.п., центральный банк оказывает воздействие на устойчивость, покупательную способность национальной валюты;

– *регулирует безналичную эмиссию*, осуществляемую коммерческими банками. Воздействуя на масштабы и характер операций коммерческих

банков (прежде всего, на объем предоставляемых кредитов), центральный банк в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики регулирует массу денег, находящихся в обращении.

Основные средства воздействия центрального банка на кредитные ресурсы банков и массу денег, создаваемую коммерческими банками, – это:

- операции на открытом рынке – купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг;
- изменение учетной ставки;
- изменение норматива обязательных резервов.

Все функции центрального банка тесно связаны между собой, и выполняя их, центральный банк осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что представляет собой коммерческий банк? По каким признакам может быть охарактеризован любой банк? Каковы основные функции банков?
2. Как группируются все банковские операции? Какие операции банков называются "активными" и какие "пассивными"?
3. Охарактеризуйте такие банковские операции, как лизинг, факторинг, траст.
4. Что представляет собой центральный банк страны? В чём его отличия от коммерческих банков? Каков статус центральных банков?
5. Охарактеризуйте основные функции центральных банков.
6. С помощью каких инструментов центральный банк регулирует денежное предложение?

### ***Основные понятия и термины***

Кредит, принципы кредитования, коммерческий кредит, вексель, банковский, ипотечный, потребительский, государственный, международный кредит; двухуровневая банковская система, банк, банковская прибыль, собственный капитал банка, привлеченный капитал, активные и пассивные операции банков, баланс банка, центральный банк, функции центрального банка.

### ***Выводы***

1. Развитие экономики было бы невозможно без существования кредита – механизма, посредством которого временно свободные денежные средства перемещаются к хозяйствующим субъектам, испытывающим потребность в дополнительных денежных ресурсах. Кредит обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства, стимулирует повышение эффективности производства, порождает кредитные деньги, превращает сбережения в капитал и т.д. Основные виды кредита: коммерческий и банковский. Коммерческий кредит – это кредит в товарной форме, т.е. поставка продукции с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит порождает вексель и вексельное обращение. Банковский кредит предполагает предоставление банком денежных ссуд хозяйствующим субъектам на условиях срочности, возвратности, платности, обеспеченности.

2. В период планового ведения хозяйства в России существовала монобанковская, одноуровневая система. Практически все банковские функции были монополизированы Госбанком СССР. Двухуровневая банковская система была сформирована в России в ходе реформ 90-х годов. Банковская система внесла большой вклад в реформирование российской экономики. Сегодня основной задачей развития банковской системы является переориентация коммерческих банков с операций с финансовыми инструментами на инвестиции в реальный сектор, расширение долгосрочного кредитования экономики.

3. Банки – это финансовые посредники, основная функция которых состоит в аккумуляции временно свободных денежных средств и предоставлении их в кредит. Выдавая ссуды, банки открывают текущие счета, т.е. создают безналичные деньги. Всякий банк можно охарактеризовать по форме собственности, сфере деятельности, размерам, видам выполняемых операций. Банки функционируют на основе собственного и привлеченного капитала. Все операции банков по привлечению денежных средств называются пассивными, а операции по размещению денежных средств – активными. Результаты деятельности банков, соотношение между имеющимися ресурсами банка и долгами банку находят свое отражение в его балансе.

4. Центральный государственный банк независим от правительства и подчинен высшему законодательному органу страны. Его клиенты – это коммерческие банки и правительство. Центробанк – некоммерческая организация (получение прибыли не является целью его деятельности), основное назначение которой – обеспечение устойчивости денежного обращения страны. Основные функции центрального банка: налично-денежная эмиссия, регулирование безналичной (депозитно-кредитной) эмиссии, контроль за деятельностью коммерческих банков и регулирование курса национальной валюты. Состояние дел центрального банка находит свое отражение в его балансе.

**ТЕМА 29. Денежно-кредитная (монетарная) политика государства**

Тесная взаимосвязь денежных и товарных рынков создает возможность проведения целенаправленной денежно-кредитной (монетарной) политики, в ходе которой государство, изменяя предложение денег, может воздействовать на объем национального производства, цены и занятость. Механизм этого воздействия, принципы и методы государственного регулирования денежного обращения – предмет изучения данной темы.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Механизм монетарной политики.

Вопрос 2. Виды и эффективность монетарной политики.

### **29.1. Механизм монетарной политики**

**Денежно-кредитная, или монетарная, политика** – это совокупность государственных мероприятий, направленных на регулирование количества денег в обращении (денежного предложения).

Современная монетарная политика базируется на основных положениях монетаризма – экономической школы, развивающей классическую количественную теорию денег и рассматривающей деньги как важнейший фактор экономического развития.

Основные положения современного **монетаризма** могут быть сведены к следующему:

– "деньги имеют значение", они в экономике играют первостепенную роль. Деньги – главный, центральный элемент хозяйственной системы, определяющий состояние хозяйственной конъюнктуры и весь ход воспроизводственного процесса;

– ценовая стабильность, устойчивость денежной единицы – залог благополучного развития экономики;

– поскольку спрос на деньги зависит от небольшого числа факторов и не подвержен сильным колебаниям, основным фактором, влияющим на состояние экономики, является денежное предложение. Именно изменения в денежном предложении сказываются на совокупном спросе, объеме производства и доходах, занятости и ценах;

– все нарушения макроэкономического равновесия являются следствием неправильно проводимой денежно-кредитной политики;

– денежное предложение – экзогенная (задаваемая извне) величина, не зависящая от состояния экономики;

– рыночная экономика способна к саморегулированию, поэтому вмешательство государства в экономику должно быть ограничено воздействием на количество денег в обращении. "Ни одно правительство не может быть мудрее рынка"; "чем слабее экономическая роль государства, тем выше благосостояние людей" – вот разделяемые монетаристами воззрения;

– фискальная политика малоэффективна и основной упор должен делаться на монетарную политику;



– в долгосрочном периоде рост денежной массы влечет за собой рост цен, не оказывая влияния на объём ВВП, в краткосрочном периоде рост денежной массы приводит к росту объёма реального ВВП;

– рост денежной массы должен происходить в соответствии с основным монетарным правилом, согласно которому "денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, что и ежегодный темп роста реального ВВП".

Теория монетаризма лежала в основе государственной политики, проводившейся в США ("рейганомика") и Англии ("тэтчеризм") в 80-х–начале 90-х годов XX века и позволившей улучшить экономическое положение этих стран. В частности, в США уровень инфляции сократился с 13,5% в 1980 г. до 4,1% в 1988 г., а безработица упала с 9,7% в 1982 г. до 5,5% в 1988 г.

Механизм воздействия монетарной политики на объём национального производства и занятость таков:

1) исходя из задач, стоящих перед страной, центральный банк увеличивает (сокращает) денежное предложение, реакцией на эти действия является падение (рост) процентной ставки;

2) изменение уровня процентной ставки увеличивает (сокращает) инвестиционный спрос. Таким образом, центральный банк воздействует на величину инвестиций – наиболее гибкий элемент совокупного спроса;

3) изменение инвестиций с мультипликативным эффектом отражается на объёме ВВП.

Связь между денежной массой и объемом производства, устанавливаемая через норму процента и плановые инвестиции, известна как "кейнсианский передаточный механизм" (см. рис. 29.1).

При данном денежном спросе ( $D_m$ ) и предложении денег ( $S_m$ ) процентная ставка устанавливается на уровне  $i_1$ . Такой ставке соответствует инвестиционный спрос на уровне  $I_1$ , объём ВВП равен  $Q_1$ . Увеличение предложения до  $S_{m1}$  снижает процентную ставку до  $i_2$ , соответственно расширяя инвестиции до  $I_2$ . Прирост инвестиций с мультипликационным эффектом увеличивает ВВП до  $Q_2$ . Таким образом, прирост денежной массы расширяет совокупный спрос, объём производства и доходы, а сокращение денежной массы – понижает. Однако этот вывод справедлив в отношении лишь краткосрочного периода (пока ВВП не достиг потенциального уровня), в более длительном периоде монетарная политика влияет преимущественно на цены.

Основными инструментами в руках центрального банка, с помощью которых он воздействует на денежное предложение, как уже отмечалось, являются операции на открытом рынке и изменение учетной ставки и норматива обязательных резервов.

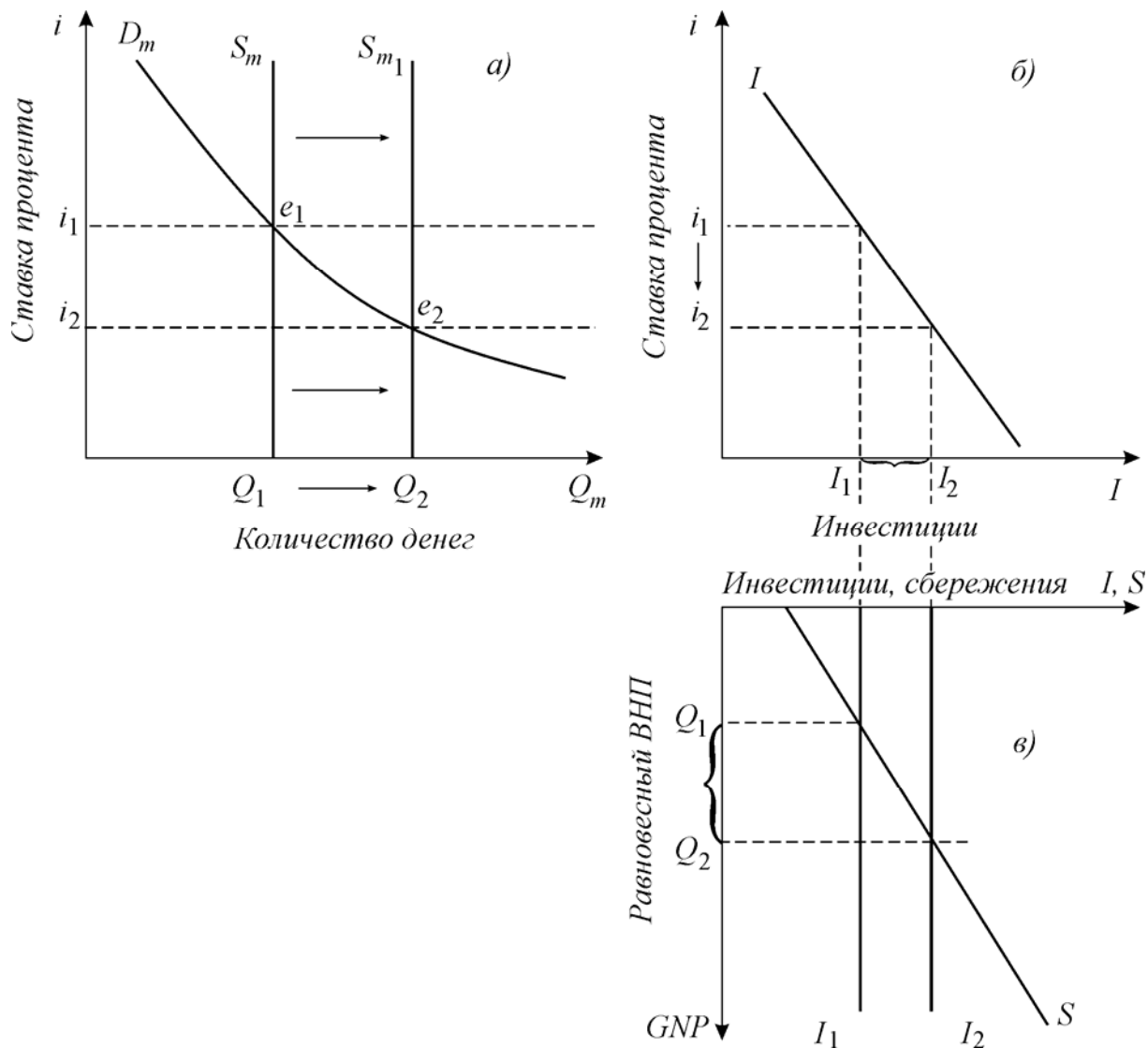


Рис. 29.1. Механизм воздействия денежного предложения на национальный объем производства: а) денежный рынок; б) рынок капиталов; в) производство

**Операции на открытом рынке.** Предположим, что в экономике наблюдается излишний рост денежной массы и центральный банк решает его ограничить. С этой целью он начинает активно продавать государственные обязательства. Предложение ГЦБ увеличивается, их рыночная цена падает, соответственно, их доходность для покупателя возрастет – спрос на ценные бумаги правительства увеличивается. Клиенты коммерческих банков снимают деньги со своих счетов, происходит замещение денег ценными бумагами.

Помимо того, что операции на открытом рынке непосредственно влияют на денежную массу, они порождают вторичный эффект. В результате покупки клиентами ценных бумаг сокращается величина резервов банка и уменьшается сумма кредитов, которую может выдавать банк. Таким образом, конечный результат воздействия операций на открытом рын-

ке на денежную массу включает прямой и вторичный эффекты. Это означает, что продажа центральным банком ценных бумаг, например, на 1000 ед. сокращает объем денежной массы на бóльшую величину, т.е. имеет место мультипликативный эффект.

Операции на открытом рынке – самый распространенный метод воздействия центрального банка на массу денег в обращении.

Центральный банк может также влиять на денежную массу, изменяя **учетную ставку**. Если центральный банк повышает учетную ставку, то для коммерческих банков (в случае возникновения у них дефицита резервов) кредит в центральном банке обойдется дороже, поэтому они постараются увеличить свои резервы, скупая активы или требуя досрочного возврата выданных ссуд. И то и другое вызовет снижение объема денежной массы.

Следует отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой механизм учетно-процентной ставки используется нечасто. Как правило, учетная ставка изменяется вслед за движением процентной ставки на денежных рынках. Если учетная ставка установлена на уровне ниже рыночной, то банки будут стремиться получить дешевый кредит в центральном банке, чтобы использовать его в целях получения прибыли. Кроме того, в условиях интернационализации хозяйства снижение учетной ставки ведет к оттоку капитала из страны, что негативно влияет на эффективность учетно-процентной политики.

Изменение **норматива обязательных резервов**. Снижение или увеличение нормы обязательных резервов оказывает воздействие на размер избыточных резервов и величину денежного мультипликатора. Если центральный банк намерен увеличить денежную массу, ему следует снизить норму обязательных резервов. Уменьшение нормы переведет часть обязательных резервов в избыточные и, следовательно, расширит возможность создания новых денег путем кредитования. Если норма обязательных резервов будет увеличена, то произойдет прямо противоположное: денежная масса сократится. Коммерческие банки в этом случае либо потеряют часть своих избыточных резервов, и их возможности создания новых денег уменьшатся, либо они сочтут свои резервы недостаточными и будут вынуждены уменьшить свои чековые счета, а следовательно, и предложение денег.

Изменение нормы резервных требований является самым сильным и "грубым" инструментом в руках центрального банка.

С помощью этих инструментов центральный банк имеет возможность оказывать эффективное воздействие на рыночную экономику.

### Вопросы для самопроверки

1. В чем суть денежно-кредитной (монетарной) политики государства?
2. Рассмотрите основные положения современной монетарной теории.
3. Каков механизм монетарной политики? Как изменение предложения денег отражается на объеме ВВП?
4. Какими методами центральный банк может воздействовать на денежное предложение?
5. Объясните, как центральный банк может увеличивать или сокращать предложение денег.

### 29.2. Виды и эффективность монетарной политики

В зависимости от стоящих общеэкономических задач центральный банк может проводить разную кредитно-денежную политику.

**Жесткая денежно-кредитная политика** (политика "дорогих денег") предполагает поддержание неизменной массы денег в обращении и возможность колебания процентной ставки (рис. 29.2).

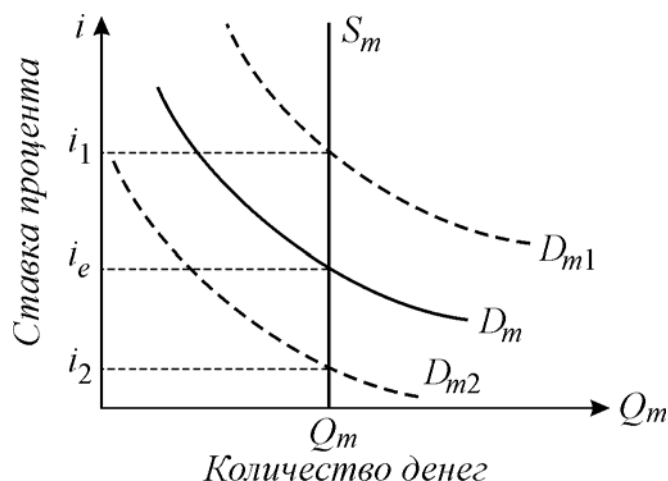


Рис. 29.2. Жесткая денежно-кредитная политика

Если целью монетарной политики является поддержание массы денег в обращении на неизменном уровне, то предложение денег будет представлено вертикальной линией  $S_m$ . В этом случае изменение спроса на деньги ведет к изменению процентной ставки при постоянстве предложения денег (эта ситуация и рассматривалась в теме, когда анализировался денежный рынок).

**Гибкая (мягкая) денежно-кредитная политика** (политика "дешевых денег") предполагает неизменность процентной ставки при совершенно эластичном предложении денег (рис. 29.3).

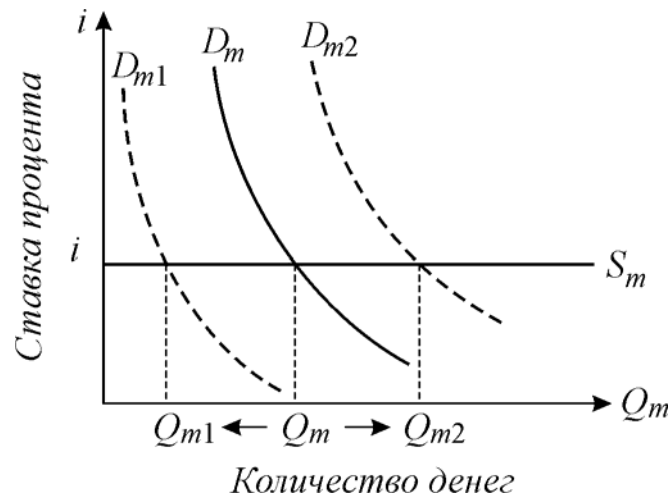


Рис. 29.3. Гибкая (мягкая) денежно-кредитная политика

Если центральный банк проводит монетарную политику, цель которой – поддержание нормы процента на фиксированном уровне, то предложение денег будет представлено *горизонтальной линией*  $S_m$ . В этом случае при изменении спроса на деньги предложение будет меняться при постоянстве процентной ставки.

Центральный банк не может *одновременно* зафиксировать и массу денег, и процентную ставку, поэтому ему приходится, как правило, прибегать к промежуточным вариантам мягкой или жесткой денежно-кредитной политики, допуская большее или меньшее изменение одного из параметров денежного рынка (рис. 29.4).

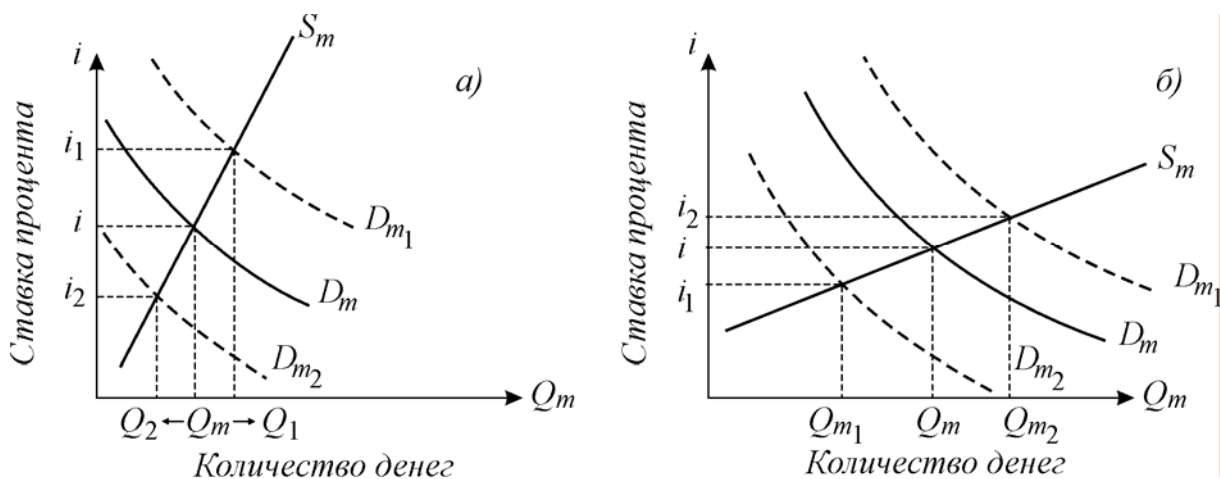


Рис. 29.4. Относительно жесткая и относительно гибкая денежно-кредитная политика

На рис. 29.4, *а* представлена относительно жесткая денежно-кредитная политика. Предложение денег относительно неэластично: изменение предложения денег приводит к большему изменению процентной ставки, чем изменение массы денег.

На рис. 24.4, б представлена относительно мягкая денежно-кредитная политика. Предложение денег относительно эластично: ставка процента изменяется в меньшей степени, чем предложение денег.

Выбор той или иной политики зависит от поставленных целей. Если в экономике наблюдается спад, безработица и целью государства является расширение производства, то центральный банк проводит политику "дешевых" денег: увеличивает предложение денег, что ведет к их удешевлению и одновременно к падению нормы процента, расширению совокупного спроса и объема производства.

Напротив, во время инфляции центральный банк проводит политику "дорогих" денег, т.е. снижает их предложение, что способствует росту их стоимости, процентной ставки и, следовательно, сдерживанию инвестиций и совокупного спроса.

*Степень воздействия* изменения денежного предложения на объем производства и занятость зависит от эластичности спроса на деньги и спроса на инвестиции. Чем менее эластичен спрос на деньги и более эластичен спрос на инвестиции, тем больший эффект дает изменение предложения и наоборот (рис. 29.5).

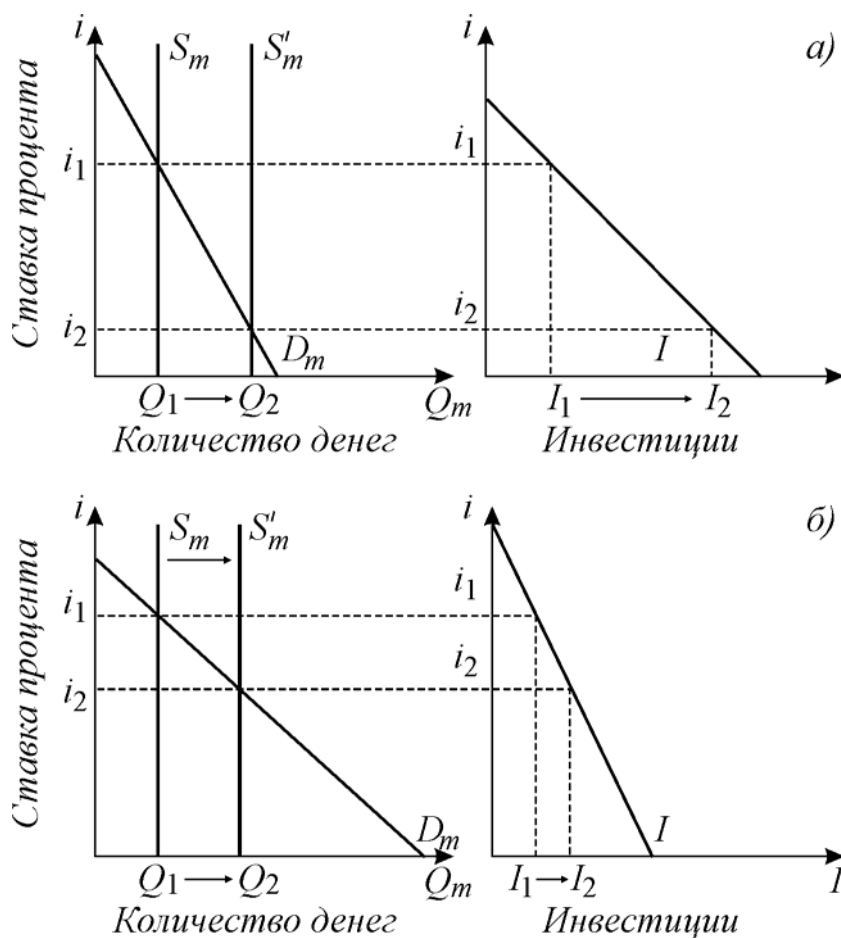


Рис. 29.5. Зависимость спроса на инвестиции от соотношения эластичности спроса на деньги и эластичности спроса на инвестиции

Увеличение предложения денег с  $Q_1$  до  $Q_2$  при относительно *неэластичном* спросе на деньги снижает процентную ставку с  $i_1$  до  $i_2$ , что при *эластичном* спросе на инвестиции увеличивает их с  $I_1$  до  $I_2$  (рис. 29.5, а).

Такое же увеличение предложения денег (с  $Q_1$  до  $Q_2$ ) при относительно *эластичном* спросе на деньги снижает процентную ставку с  $i_1$  до  $i_2$ , что при *неэластичном* спросе на инвестиции увеличивает их с  $I_1$  до  $I_2$  (рис. 29.5, б).

Хотя денежно-кредитная политика является весьма действенным способом регулирования рыночной экономики, ей свойствен ряд недостатков, снижающих ее эффективность.

При оценке последствий проведения той или иной денежно-кредитной политики необходимо выделить ее воздействие на реальный и денежный секторы экономики. Предположим, что происходит повышение нормы обязательных резервов. Следствием является снижение избыточных резервов и повышение процентной ставки. Повышение процентной ставки по-разному отразится на товарном и денежном рынках.

Если реальные и финансовые активы взаимозаменяемы, то рост процентной ставки снизит инвестиционную активность и спрос на реальный капитал упадет. При отсутствии взаимозаменяемости реальных и финансовых активов рост процентной ставки вызовет снижение спроса на финансовые активы, а спрос на реальный капитал не изменится. В этом случае изменения касаются только денежного рынка, не затрагивая рынок товаров. Это так называемый *эффект субституции* (замены).

Денежно-кредитная политика может привести экономику к "ликвидной ловушке" – состоянию денежного рынка, при котором ставка процента не реагирует на изменение денежного предложения. Увеличение денежного предложения в целях активизации инвестиционной деятельности, ведущее к снижению процентной ставки, имеет свой предел. Процентная ставка может снижаться только до некоторого минимального уровня (она не может равняться 0), и, если государство будет продолжать наращивать денежную массу, то это не приведет к соответствующему увеличению инвестиционного спроса и реального ВВП, а только породит инфляцию.

Эффект изменения массы денег в обращении может сглаживаться изменением скорости обращения денег. Например, проводится политика "дорогих" денег: центральный банк стремится уменьшить количество денег в обращении, но в это время увеличивается скорость обращения денег – желаемый результат не достигается.

Далее, возможна неадекватная реакция хозяйственных агентов на действия центрального банка. Поскольку на инвестиционный спрос помимо уровня процентной ставки оказывает влияние множество других факторов, то отнюдь не всегда то или иное изменение уровня процентной ставки вызовет соответствующее изменение спроса на инвестиции. Центральный банк, проводя политику "дешевых" денег, увеличивает избыточные резер-

вы банков, но это не означает, что население и фирмы будут предъявлять соответствующий спрос на эти резервы.

Наконец, эффект монетарной политики различен в краткосрочном и долгосрочном периодах. Расширение или сужение денежного предложения оказывает стимулирующее или сдерживающее воздействие на экономику в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде связь между предложением денег и процентной ставкой утрачивается, и монетарная политика оказывается недейственной. В долгосрочном периоде действует основное монетарное правило, согласно которому долгосрочный темп роста предложения денег должен равняться темпу роста реального ВВП.

Несмотря на эти отрицательные моменты, снижающие действенность денежно-кредитной политики, такие качества этой политики, как гибкость, возможность "тонкой настройки", быстрота осуществления делают её достаточно эффективным методом государственного регулирования. Монетарная политика вместе с фискальной остается сегодня важнейшим инструментом государственного воздействия на рыночную экономику.

Однако результативность и фискальной, и монетарной политики зависит от их согласованности между собой. Очевидно, что если одновременно проводить сдерживающую фискальную политику и гибкую монетарную политику, то результат будет отрицательный. Необходимое согласование инструментов фискальной и монетарной политики представлено в табличном виде.

| <b>Инструменты</b>   | <b>Стимулирующая политика</b>       | <b>Сдерживающая политика</b>          |
|--|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Монетарная политика:<br>– норматив обязательных резервов<br>– учетная ставка<br>– операции на открытом рынке | снижение<br>снижение<br>покупка ГЦБ | повышение<br>повышение<br>продажа ГЦБ |
| Фискальная политика:<br>– налоги<br>– государственные расходы  | снижение<br>повышение               | повышение<br>снижение                 |

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Объясните, что собой представляет жесткая и гибкая денежно-кредитная политика.
2. При каких условиях следует проводить политику "дорогих" и политику "дешевых" денег?
3. От чего зависит эффективность монетарной политики?
4. Что снижает действенность денежно-кредитной политики государства?
5. Как должны согласовываться между собой те или иные мероприятия фискальной и монетарной политики?



## ***Основные понятия и термины***

Денежно-кредитная политика, теория монетаризма, основное монетарное правило, "кейнсианский передаточный механизм", инструменты регулирования денежного предложения, норматив обязательных резервов, учетная ставка, операции на открытом рынке, политика "дорогих денег", политика "дешевых денег".

### ***Выводы***

1. Государство имеет возможность воздействовать на макроэкономическое развитие путем регулирования денежного предложения. В основе современной монетарной политики лежит теория монетаризма. Основное монетарное правило: количество денег в обращении должно изменяться в соответствии с темпом изменения реального ВВП. Главные инструменты воздействия государства (центрального банка) на денежное предложение – изменение величины норматива обязательных резервных требований, уровня учетной ставки (ставки рефинансирования) и операции на открытом рынке (купля-продажа государственных ценных бумаг). Связь между изменением денежного предложения и сферой производства описывает "кейнсианский передаточный механизм", согласно которому изменение денежного предложения влечет за собой изменение уровня процента, что отражается на инвестиционном спросе, который, в свою очередь, с мультипликативным эффектом влияет на объем ВВП и занятость.

2. Монетарная политика может быть направлена на увеличение массы денег в обращении в целях расширения совокупного спроса. Такая политика проводится в периоды спадов и называется гибкой политикой, политикой "дешевых денег". В условиях инфляции необходимо сокращение совокупного спроса, соответственно должно уменьшаться и предложение денег. Государство проводит жесткую монетарную политику, или политику "дорогих денег". Эффективность монетарной политики зависит от соотношения эластичности спроса на деньги и эластичности инвестиционного спроса. Недостатками монетарной политики являются: значительный временной лаг между принятием соответствующих монетаристских мер и реакцией на них экономики, обратное влияние скорости обращения денег на их массу, возможная неадекватность реакции хозяйствующих субъектов на проводимую монетарную политику.

В основе поступательного, прогрессивного развития человеческого общества лежит экономический рост – увеличение способности экономики производить из года в год все больше товаров и услуг. Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизводстве на новом уровне основного противоречия экономики – противоречия между безграничными потребностями людей и ограниченными ресурсами общества. Экономический рост – это изменения реального объема производства на долгосрочном временном интервале. Хотя общим направлением развития экономики является ее рост, но он проявляется как тенденция, прокладывая себе путь через непрерывные колебания экономической активности. Для рыночной экономики характерна цикличность – периодические колебания объемов производства и других показателей экономического развития.

Экономический рост, его виды, факторы, а также содержание экономического цикла, причины цикличности развития, виды экономических циклов – вот круг вопросов, которые будут рассмотрены в данной теме.

Основные вопросы темы:

Вопрос 1. Экономический рост, сущность, типы.

Вопрос 2. Содержание и общие черты экономического цикла.

### 30.1. Экономический рост, сущность, типы

Одной из основных целей макроэкономического развития страны является стабильный экономический рост. Экономический рост свидетельствует о положительной динамике развития – расширяющееся производство обладает большими возможностями для удовлетворения потребностей людей и решения социально-экономических проблем. Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей вправо и вверх (рис. 30.1).

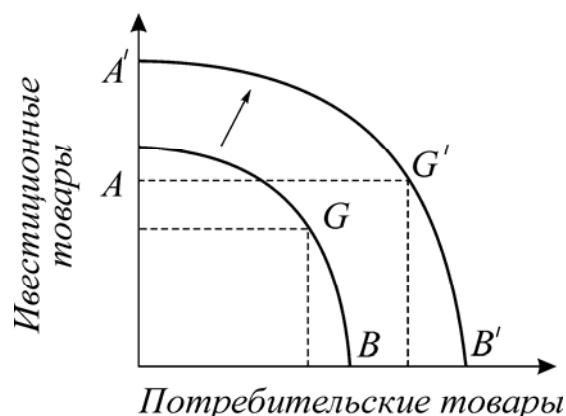


Рис. 30.1. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Сдвиг КПВ означает, что общество может производить больше экономических благ инвестиционного и потребительского назначения. Рас-

ширение производственных возможностей общества, экономический рост являются результатом увеличения количества или/и повышения качества ресурсов, вовлеченных в производство.

Об экономическом росте судят по динамике ВВП, измеряемой темпами роста ВВП или темпами роста ВВП на душу населения. Первый показатель применяется при оценке темпов расширения экономического потенциала страны, второй – при анализе благосостояния населения или сравнении уровня жизни в разных странах.

*Темп роста реального ВВП* – отношение реального ВВП данного года к реальному ВВП предшествующего года, умноженное на 100%:

$$\text{Темп роста ВВП} = \frac{\text{ВВП текущего года}}{\text{ВВП базисного года}} \times 100\%.$$

Например, если ВВП 2004 г. – 1050 ден. ед., а 2003 г. – 1000 ден. ед., то годовой темп роста составил: 105% (1050:1000) × 100%, или годовой прирост ВВП был равен 5%.

*Темп роста ВВП на душу населения* – отношение реального ВВП на душу населения данного года к реальному ВВП на душу населения предшествующего года, умноженное на 100%.

$$\text{Темп роста ВВП на душу населения} = \frac{\text{ВВП на душу населения текущего года}}{\text{ВВП на душу населения базисного года}} \times 100\%.$$

Под экономическим ростом понимают такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального ВВП превышают темпы роста населения.

В зависимости от источников различают два основных типа экономического роста:

– *экстенсивный* – осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов – увеличения численности занятых, вовлечения в производство новых запасов природного сырья, роста капиталовложений без изменения технической основы производства;

– *интенсивный* – достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов (ускорение НТП и на этой основе повышение производительности труда, эффективное использование оборудования, улучшение организации производства и т.п.). Существует два варианта интенсивного роста:

- капиталоемкий – производительность труда растет медленнее, чем капиталовооруженность, и капиталоемкость продукции повышается;
- капиталосберегающий – производительность труда растет быстрее, чем капиталовооруженность, и капиталоемкость продукции падает.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного типа экономического роста, они всегда сочетаются. Речь

только может идти о преобладании тех или иных факторов роста. Отнесение экономического роста к тому или иному типу осуществляется в зависимости от того, какая доля *прироста* производства получена за счет экстенсивных или интенсивных факторов. В 70–80-х годах прирост национального дохода СССР лишь на 20–30% обеспечивался за счет интенсивных факторов, что свидетельствовало о преимущественно экстенсивном характере экономического роста.

При анализе экономического роста имеют значение не только объемные показатели, но и наполнение прироста. Можно увеличивать объем производства, наращивая выпуск военной или низкокачественной потребительской продукции. В этом случае, хотя темпы роста возрастают, уровень жизни населения не меняется. В то же время наполнение объема производства современной высокотехнологичной, наукоемкой продукцией или повышение качества продукции, ее ассортимента при тех же или даже снижающихся объемах производства будет означать повышение уровня экономического развития страны и благосостояния населения.

Во второй половине XX века произошли большие изменения в темпах и характере экономического роста:

- рост производства происходит преимущественно за счет интенсивных факторов развития, достижений современной НТР;

- в связи с повышением роли и значения человеческого фактора усиливается социальная направленность экономического роста – ориентация на производство конечной продукции, улучшение материального благосостояния населения, увеличение свободного времени. Качество экономического роста повышается, если происходит развитие социальной инфраструктуры, увеличиваются инвестиции в человеческий капитал, создаются безопасные условия труда и жизни людей, растет социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;

- экономический рост сочетается с изменением структуры производства. Темпы экономического роста во многом зависят от структуры экономики (соотношения долей отдельных отраслей в общем объеме производства). Структура экономики, соответствующая современному этапу НТП, в которой высок удельный вес передовых, наукоемких производств, содействует экономическому росту, создающему, в свою очередь, возможность для структурной перестройки экономики.

Структура экономики России характеризуется гипертрофией оборонной и добывающей промышленности, недостаточной развитостью передовых производств (электронная, химическая промышленность), отраслей, выпускающих потребительские товары, и отраслей непромышленной инфраструктуры. Подобная структура экономики замедляет темпы экономического роста;

- учитывается возможность негативного влияния расширения производства на состояние окружающей среды. Загрязнение окружающей среды и другие негативные последствия безудержного расширения производства

поставили проблему целесообразности высоких темпов экономического роста. В связи с этим происходит замедление и межстрановое выравнивание темпов экономического роста. Сегодня оптимальными считаются невысокие (2–3%) в год, но устойчивые темпы роста.

Эти особенности экономического роста позволили говорить о характерном для современного мира **новом качестве экономического роста**.

Все факторы, влияющие на экономический рост, могут быть подразделены на три основные группы: факторы предложения, факторы спроса, факторы распределения

*Факторы предложения:*

- природные – количество и качество природных ресурсов;
- трудовые – количество и качество трудовых ресурсов;
- капитал – количество и качество применяемого капитала;
- технологические – отражающие научно-технический прогресс;
- институционально-организационные – организация производства, общественные институты, социокультурные традиции;
- информационные.

Увеличение численности занятых, продолжительности рабочего времени, рост производительности труда – все это способствует росту ВВП. Количественный и качественный рост капитала, связанный с НТП, позволяет совершенствовать производство, внедрять новые технологии, новые виды материалов и оборудования, повышать производительность труда, увеличивать объем производства.

Что касается земли (природных ресурсов), то вложения этого фактора производства при всей его значимости не являются определяющими для характеристики современного экономического роста. Можно привести множество примеров стран, располагающих весьма ограниченным природным потенциалом, но добивающихся весьма высоких темпов роста (Япония, страны Юго-Восточной Азии).

В современных условиях факторами экономического роста стали научно-технический прогресс, степень внедрения его достижений в производство и информационные ресурсы общества.

*Факторы спроса* – все элементы совокупных расходов, оказывающих влияние на величину ВВП, а следовательно, и на его динамику.

*Факторы распределения.* На экономический рост влияет механизм распределения ресурсов – централизованное, планомерно организованное распределение или рыночное. В свою очередь, выбор того или иного механизма зависит от существующей экономической системы. Таким образом, экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной мере от внеэкономических, политических факторов.

Связь между объемом производства и основными факторами, влияющими на него, описывается моделями экономического роста. Наиболее распространены две группы моделей – неоклассические и кейнсианские.

**Неоклассические модели** рассматривают зависимость экономического роста от объема вложений и *качества* (производительности) факторов предложения (труд, земля, капитал).

Неоклассические модели экономического роста строятся на основе производственной функции, которая характеризует вклад каждого фактора в объем производства. Наиболее известна двухфакторная производственная функция Кобба-Дугласа – макроэкономическая модель, выражающая функциональную зависимость объема производства от двух факторов – капитала и труда:

$$Y = A \times L^{\alpha} \times C^{\beta},$$

где  $Y$  – объем производства;

$L$  – затраты труда;

$C$  – затраты капитала;

$\alpha, \beta$  – коэффициенты, характеризующие степень увеличения объема производства при увеличении на 1%, соответственно, затрат труда и капитала;

$A$  – постоянный коэффициент, характеризующий все качественные, не выраженные в труде и капитале, факторы производства (находится расчетным путем).

Существует множество вариантов моделей экономического роста, построенных на базе производственной функции. Все они различаются между собой числом факторов экономического роста, учитываемых при построении модели (степенью их дезагрегирования), и методами учета факторов. Так, например, если в модели Кобба-Дугласа научно-технический прогресс рассматривается как эндогенный фактор, "растворенный" в других факторах производства, то в модели лауреата Нобелевской премии Яна Тинбергена НТП рассматривается как эндогенный, заданный извне фактор.

Сегодня существуют модели, которые учитывают 20 и более факторов роста.

Всемирную известность получила модель американского ученого Э. Денисона, который на основе переработки огромного статистического материала сумел измерить вложения отдельных факторов в экономический рост США 1929–1982 гг. (табл. 30.1).

Таблица 30.1

***Вклад факторов экономического роста в прирост ВВП***

| <b>Факторы</b>                | <b>Вклад фактора в прирост ВВП, %</b> |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| Прирост затрат труда          | 32                                    |
| Рост производительности труда | 68                                    |

|  |     |
|--|-----|
| Научно-технический прогресс              | 28  |
| Затраты капитала                         | 19  |
| Образование                              | 14  |
| Экономия на масштабах производства       | 9   |
| Улучшение распределения ресурсов         | 8   |
| Законодательно-институциональные факторы | – 9 |

Модель Э. Денисона позволяет сделать вывод, что основным фактором роста является повышение производительности труда.

**Кейнсианские** модели экономического роста строятся на постулатах, отличных от неоклассических. Цены негибки, они постоянны, факторы производства невзаимозаменяемы, ожидания хозяйствующих субъектов статичны. Условием экономического роста, согласно воззрениям представителей кейнсианского направления, является расширение эффективного совокупного спроса. При этом особое значение придается инвестиционному спросу и действию механизма мультипликатора-акселератора.

Анализируя мультипликатор, мы исходили из наличия только автономных инвестиций, величина которых совершенно независима от дохода. *Автономные инвестиции* – это капиталовложения, не связанные с уровнем дохода и осуществляемые в связи с появлением новых научно-технических разработок, новых видов продукции, движением численности населения, изменением вкусов потребителей и другими причинами. Однако наряду с автономными существуют *производные инвестиции* ( $I_t$ ), которые *зависят* от прироста валового национального продукта (дохода). Производные инвестиции служат для удовлетворения возросшего в связи с ростом дохода совокупного спроса путем ввода в действие новых производственных мощностей. Таким образом, производные инвестиции становятся частью совокупного спроса, стимулируя расширение производства. Поскольку практическое осуществление инвестиций требует определенного времени, изменения дохода и инвестиций не происходят одновременно. Производные инвестиции зависят от прироста валового национального продукта *прошлого года*.

$$I_t = A \Delta Y_{t-1} = A (Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где  $I_t$  – производные инвестиции в году  $t$ ;

$\Delta Y_{t-1}$  – прирост валового национального продукта прошлого года;

$A$  – акселератор.

Особенность производных инвестиций состоит в том, что они возрастают в большей степени, чем растет ВВП. Эта способность инвестиций увеличиваться в большей степени, чем прирастает валовой национальный продукт, называется принципом акселератора.

**Акселератор** – это коэффициент, характеризующий отношение прироста производных инвестиций данного года к приросту ВВП или национального дохода прошлого года.

$$A = \Delta I_t : \Delta Y_{t-1}.$$

Таким образом, действие мультипликатора дополняется действием акселератора, определяя динамику экономического роста. Механизм мультипликатора-акселератора таков: научно-технический прогресс стимулирует автономные инвестиции, которые с мультипликативным эффектом оказывают воздействие на величину ВВП (дохода). Прирост ВВП порождает производные инвестиции, которые превышают прирост дохода (эффект акселерации). Таким образом, первоначальные инвестиции расширяются, принимая характер кумулятивного, умножающегося процесса, приводящего к постоянному росту национального объема производства.

Экономический рост зависит от инвестиционных планов предпринимателей. Однако, поскольку, согласно кейнсианским воззрениям, инвестиционный спрос нестабилен, постольку для обеспечения динамичного развития экономики необходимо государственное вмешательство.

Рыночный механизм, работающий в автоматическом режиме, не может обеспечить стабильный экономический рост, поэтому экономический рост – зона *высокой активности государства*. Государство может влиять на экономический рост, используя такие прямые методы регулирования, как финансирование НТП, образования, создание рабочих мест и поддержание полной занятости, охрана окружающей среды и т.п. К косвенным методам, используемым государством для стимулирования экономического роста, можно отнести все экономические методы воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение. К числу мер, которые может осуществлять государство для воздействия на темпы и качество экономического роста, можно отнести:

- создание для инвесторов стимулов для вложения капитала;
- проведение в период кризиса стимулирующей фискальной политики и политики "дешевых" денег;
- государственные инвестиции в отрасли, определяющие НТП;
- стимулирование экспорта;
- привлечение иностранных инвестиций;
- борьбу с инфляцией, которая негативно отражается на инвестиционном спросе и т.п.

В заключение приведем данные о темпах экономического роста в России в 90-е годы XX века–начале XXI века (табл. 30.2).

Таблица 30.2

*Динамика ВВП (в процентах к предыдущему году)*

| 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. | 1995 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1199 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|



|      |      |      |      |       |      |       |       |       |       |
|------|------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| 85,5 | 91,3 | 87,4 | 95,9 | 101,4 | 94,7 | 106,4 | 110,0 | 105,0 | 104,3 |
|------|------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|

Как видно из приведенных данных, в 90-е годы XX века в России происходило падение объемов производства, ежегодный объем ВВП по сравнению с предыдущим годом сокращался (за исключением 1997 г.). Однако, начиная с 1999 г., в России наблюдается устойчивый рост производства. Объяснение причин такой динамики будет дано в теме 31.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что понимается под экономическим ростом? Какими показателями он характеризуется?
2. Какие типы экономического роста Вы знаете? Всегда ли увеличение темпов роста ВВП свидетельствует о повышении уровня жизни населения?
3. Что понимается под новым качеством экономического роста?
4. Охарактеризуйте подробно роль факторов предложения в экономическом росте. Проанализируйте модель Кобба-Дугласа.
5. Рассмотрите кейнсианскую модель экономического роста. От чего зависит экономический рост согласно этой модели?
6. Какая разница между автономными и производными инвестициями? Объясните принцип акселерации.
7. Как согласно кейнсианской модели осуществляется экономический рост?
8. Как государство может стимулировать экономический рост?

### **30.2. Содержание и общие черты экономического цикла**

Как уже отмечалось, экономический рост является тенденцией развития, прокладывающей себе путь через постоянные колебания объема производства (см. рис. 30.2).

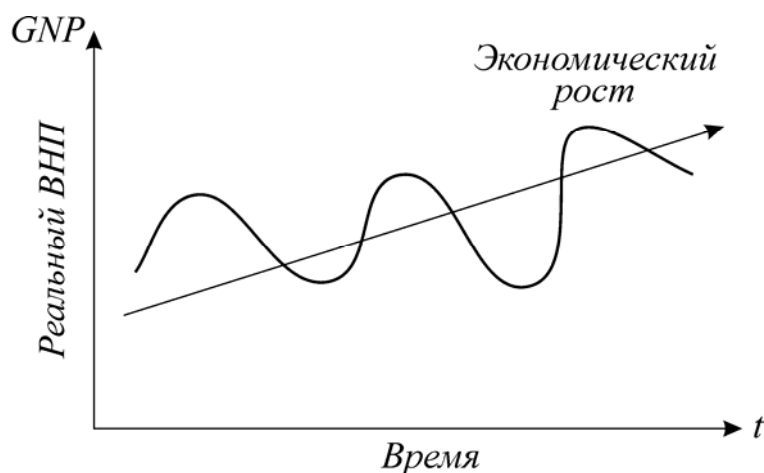


Рис. 30.2. Общая тенденция экономического развития

Для рыночной экономики характерна нестабильность, которая проявляется в неравномерности функционирования национальных и мирового хозяйств. Начиная с 1825 г., когда разразился первый экономический кризис, все страны рыночной экономики развиваются циклически.

В движении общественного производства есть годы, когда рост объема производства происходит высокими темпами, в другие годы медленнее, иногда происходит абсолютное сокращение производства, т.е. экономика периодически переживает периоды подъема и спада. **Экономический цикл** – это повторяющиеся на протяжении ряда лет колебания различных показателей экономической активности: темпа роста ВВП, общего объема продаж, уровня цен, безработицы, загрузки производственных мощностей, величины инвестиций и др. Основным показателем цикличности развития служат колебания объема ВВП во времени. Характерная черта цикличности – это движение не по кругу, а по спирали, поэтому цикличность – форма прогрессивного развития

Графически экономический цикл может быть представлен следующим образом (рис. 30.3).

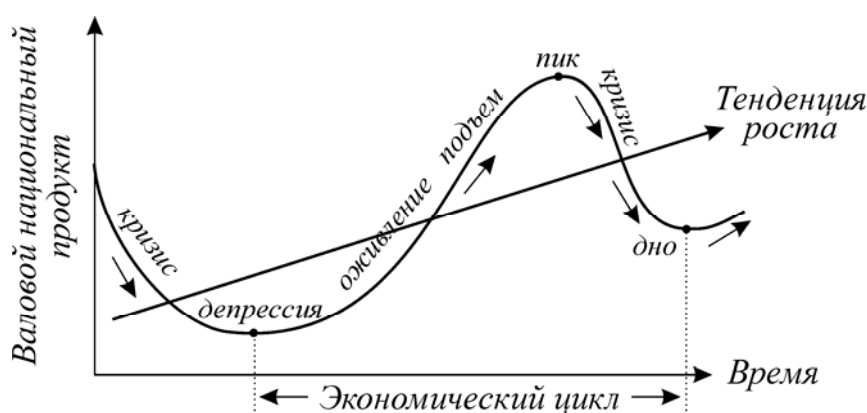


Рис. 30.3. Экономический цикл

Хотя каждый цикл индивидуален и ни один не похож на другой, и в разных циклах экономические показатели колеблются по-разному, тем не менее, все циклы имеют много общего. Как правило, экономический цикл включает в себя четыре стадии (фазы): кризис, депрессия, оживление и подъем.

Важнейшей фазой экономического цикла является **кризис** (спад, рецессия). С ним заканчивается один период развития экономики и начинается другой. Фактически кризис – это способ регулирования рыночной экономики, изменения ее отраслевой структуры.

Каждый кризис созревает в условиях подъема экономики, расширения производства. Рост ВВП и доходов влечет за собой увеличение совокупного спроса, которое толкает производство к дальнейшему расширению. Со временем совокупный спрос и, прежде всего, спрос на инвестиции, сокращаются, однако производство продолжает расширяться. Наступает момент, когда предложение превышает спрос. Товарные запасы начинают расти. Кризис сбыта и связанное с ним падение цен ведет к сокращению производства. Наступает кризис.

Падение объема производства – важнейшая характеристика кризиса. Результатом падения объемов производства становятся: рост безработицы, снижение заработной платы и уровня жизни, рост ссудного процента (вследствие роста потребности в деньгах для оплаты обязательств), банкротства и крахи.

Самый глубокий кризис, который пережила рыночная экономика, – это кризис 1929–1933 гг., охвативший США, Канаду, Австралию и многие страны Западной Европы. В эти годы цены упали в Англии на 58%, в США – на 54%. Промышленное производство сократилось на 50%. Курс акций упал в 7 раз. Инвестиции сократились в 16 раз, численность безработных в США достигала 13 млн. человек, в Западной Европе – 17 млн. человек. Обанкротились 80 тыс. компаний и 900 банков. Реальные доходы населения упали на 58%.

Кризис, будучи негативным явлением экономического развития, выполняет важную стимулирующую функцию. Стремление предпринимателей остановить падение производства побуждает их принимать меры к снижению издержек производства, его обновлению, внедрению новой техники и т.п. Таким образом, кризис становится элементом механизма саморегулирования рыночной экономики. По образному выражению известного экономиста, лауреата Нобелевской премии Й. Шумпетера, кризис является "созидательным разрушением".

Вторая фаза цикла – **депрессия** (застой, дно). Реальный объем производства достигает минимального уровня. При этом необходимо отметить, что поскольку общей тенденцией развития является экономический рост, то в каждом цикле дно достигается при более высоких показателях объемов производства, чем в предыдущем цикле.

В период депрессии падение цен прекращается, товарные запасы стабилизируются, а затем начинают "рассасываться", снижается ссудный процент (деловая активность очень низка – нет спроса на деньги). Безработица достигает максимального значения. Стабилизация цен создает возможность расширения сбыта, возникают перспективы выхода из кризиса.

Следующая фаза – **оживление** – характеризуется массовым обновлением капитала, увеличением спроса и расширением производства. Цены начинают расти, наблюдается усиление деловой активности. Растет спрос на промышленное оборудование, в оборот вовлекаются новые капиталы. Спрос на деньги увеличивается, что ведет к повышению ссудного процента. Восстанавливается предкризисный уровень производства.

Четвертая фаза цикла – **подъем** (экспансия, бум). Объем производства превосходит предкризисный уровень. Цены, заработная плата растут, повышается уровень ссудного процента, безработица минимальна. Высшая точка подъема – пик. Экономика работает ближе всего к пределу своих производственных возможностей. Постепенно накапливается критическая масса негативных изменений, возникает проблема сбыта, производство сокращается, начинается новый экономический цикл.

Продолжительность цикла измеряется промежутком времени между переломными точками ("дно" или "пик"). Каждая фаза цикла создает условия и предпосылки, необходимые для перехода к следующей фазе. Падение цен и обострение конкуренции на фазе кризиса побуждает производителей совершенствовать производство, увеличивая инвестиционный спрос. В ответ на этот спрос начинают расширяться отрасли, производящие инвестиционные товары, это дает толчок к развитию отраслей, производящих предметы потребления. Экономика переходит в фазу оживления и подъема.

Существует множество объяснений **причин цикличности** экономического развития, которые подразделяют на внешние (экзогенные), лежащие за пределами экономической системы, и внутренние (эндогенные) экономические причины, которые и порождают цикличность развития.

К *внешним причинам* цикличности относят: войны, революции и политические потрясения, темпы роста населения и его миграция, открытия золотых месторождений, пятна на солнце (колебания урожая сельскохозяйственных культур), "волны" научно-технического прогресса, дающие экономической системе импульс для движения и т.п. Полагают, что эти внешние факторы влияют на изменение инвестиций, от которых, в свою очередь, зависят объем производства, занятость и цены.

К *внутренним причинам* относят:

- колебания потребительского и инвестиционного спроса;
- нарушения в сфере денежного обращения;
- государственное вмешательство в экономические процессы, если это вмешательство подрывает функционирование рыночного механизма;
- ухудшение ситуации на мировом рынке;

– период функционирования основного капитала в процессе воспроизводства и др.

Наиболее распространено положение о том, что цикл в своей совокупности причин есть *синтез* внешних факторов и внутреннего состояния экономики. Внешние факторы – производители первоначальных импульсов цикла, а внутренние экономические причины превращают эти импульсы в фазные колебания.

Сегодня весьма популярна теория, которая связывает цикличность развития экономики с периодичностью выборов органов государственной власти. Согласно этой теории перед выборами политики, стремясь завоевать голоса избирателей, проводят "мягкую" денежно-кредитную и фискальную политику, создавая благоприятные условия для экономического развития. После выборов происходит ужесточение проводимой государственной политики, и экономика оказывается в депрессивном состоянии.

При всем многообразии объяснений причин цикличности, большинство авторов сходится на том, что в основе экономического цикла лежат *колебания инвестиционного спроса на капитальные блага*. Если сравнить динамику производства стали и обуви, то кривая производства стали отражает существенные колебания, тогда как производство обуви меняется незначительно. И здесь опять нужно вернуться к механизму мультипликатора-акселератора. В предыдущем параграфе было показано, как механизм мультипликатора-акселератора влияет на экономический рост. Но поскольку и мультипликатор, и акселератор могут действовать в обоих направлениях (как в сторону увеличения, так и в сторону сокращения), то изменения величины инвестиций могут вызывать разные по амплитуде колебания изменения ВВП. Тип, размах колебательных движений зависит от сочетания значений мультипликатора и акселератора.

**Продолжительность цикла.** Циклы нерегулярны и различны по продолжительности, поэтому различают:

- долгосрочные циклы (50–60 лет);
- среднесрочные циклы (8–10 лет);
- краткосрочные циклы (2–3 года).

Теория **долгосрочных циклов** ("длинных волн") связана с именем крупного русского экономиста Н.Д. Кондратьева, который в 1926 г. сделал доклад на тему "Большие циклы экономической конъюнктуры", в котором проанализировал циклы продолжительностью в 50–60 лет. Каждый такой цикл состоит из двух больших фаз – "фазы подъема" и "фазы спада".

Фаза подъема, продолжительностью в 20–30 лет, характеризуется инвестиционной активностью, усиленным вложением капитала в наращивание объемов производства, что сопровождается ростом занятости и процентной ставки. Фаза спада, также продолжительностью в 20–30 лет, характеризуется появлением избыточного капитала, не находящего себе применения в новых инвестициях; объем промышленного производства сокращается, в результате чего растет безработица, снижается процент.

В основе долгосрочных циклов лежит периодичность появления и перехода к новым технологическим способам производства. Этот переход занимает длительное время и дает толчок новой волне. Материальной основой периодичности долгосрочных колебаний является обновление основного капитала в связи с изменением технологических способов производства.

"Длинные волны" Н. Кондратьева включают:

| Периоды подъема | Периоды спада | Технические нововведения, лежащие в основе цикла             |
|-----------------|---------------|--|
| 1789–1814 гг.   | 1814–1849 гг. | паровой двигатель, текстильное производство, выплавка чугуна |
| 1849–1873 гг.   | 1873–1896 гг. | пароход, железная дорога, сталелитейное производство.        |
| 1896–1920 гг.   | 1920–1940 гг. | электричество, радио, телефон, автомобиль                    |
| 1940–1965 гг.   | 1965–1990 гг. | телевидение, ядерная энергия, компьютеры, ракеты             |

Сегодня мировая экономика находится в начале повышательного этапа развития, в основе которого лежит появление таких принципиально новых технологий, как микроэлектроника, биотехнология, лазерные, плазменные технологии, тонкая химия и т.п.

Каждый долгосрочный цикл включает в себя ряд среднесрочных циклов. В период повышательной волны среднесрочные циклы, по словам Н.Д. Кондратьева, "характеризуются краткостью депрессий и интенсивностью подъемов, в период понижательной волны наблюдается обратная картина".

Причину **среднесрочных циклов** связывают с периодичностью обновления основного капитала, подвергающегося физическому и моральному износу. При этом определяющее значение имеет не физический износ капитала, а его моральное старение. Если, например, сегодня срок морального старения оборудования составляет 5–7 лет, то соответственно и обновление капитала должно происходить через 5–7 лет. В период массового обновления капитала спрос на капитальные блага и их производство растет. Через некоторое время спрос падает, что ведет к спаду производства. Однако через несколько лет оборудование вновь окажется морально устаревшим и потребуются новое, спрос начнет расти, экономика вступит в фазу подъема и т. д.

Среднесрочные циклы могут включать в себя **краткосрочные (малые) циклы** продолжительностью 2–3 года (циклы Д. Китчена), в основе которых лежит периодичность колебаний товарно-материальных запасов.

Негативные последствия неравномерности развития, особенно отрицательное, часто разрушительное воздействие экономических кризисов вынуждает государство проводить мероприятия, направленные на предотвращение резких колебаний в развитии производства. **Антициклическая политика государства** направлена на регулирование, предотвращение как кризисных состояний экономики, так и бума. В этих целях государство воздействует на экономическую систему в противоположном направлении относительно данной фазы цикла. Если производство падает, государство проводит стимулирующую политику, если назревает "перегрев" конъюнктуры, то государство проводит сдерживающую политику. Основные мероприятия антициклической политики государства представлены в виде таблицы.

| <b>Вид политики</b>       | <b>Подъем</b>                                    | <b>Кризис</b>                                    |
|---------------------------|--|--|
| Денежно-кредитная         | Сокращение денежной массы                        | Увеличение денежной массы                        |
| Фискальная                | Увеличение налогов и сокращение расходов бюджета | Сокращение налогов и увеличение расходов бюджета |
| Политика заработной платы | Понижение заработной платы                       | Повышение заработной платы                       |
| Инвестиционная политика   | Сокращение государственных инвестиций            | Увеличение государственных инвестиций            |

Следствием антициклической политики государства часто становится деформация цикла: учащение кризисов при сокращении их продолжительности и глубины падения производства, удлинение фазы подъема, возможность выпадения или значительного сокращения продолжительности фазы депрессии. Происходит синхронизация цикла в разных странах, что затрудняет выход экономик из кризисного состояния за счет расширения экспорта. Превращение инфляции в хроническое явление рыночной экономики внесло свои изменения в классическую картину кризиса. В последние 25 лет падение производства сопровождается ростом цен, т.е. наблюдается *стагфляция*.

Наряду с циклическими кризисами в современных условиях появился новый вид кризисов – трансформационный кризис, связанный с изменением, трансформацией экономической системы, переходом от плановой к рыночной (смешанной) экономике. Проблеме трансформационных кризисов посвящена следующая тема.

#### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что означает цикличность развития? Что такое экономический цикл? Из каких фаз он состоит?
2. Опишите каждую фазу цикла. Какая фаза является определяющей в экономическом цикле?
3. Каков механизм перехода от одной фазы цикла к другой?
4. Как можно объяснить причины циклического развития? Какие объяснения причин цикличности кажутся Вам самыми убедительными?
5. Какова связь инвестиций с цикличностью развития?
6. Как различаются циклы по срокам? Объясните долгосрочные колебания в экономике. Как объясняются среднесрочные циклы? Чем они обусловлены?
7. Что входит в арсенал государственной антициклической политики?

### ***Основные понятия и термины***

Экономический рост, темп роста ВВП, факторы предложения, функция Кобба-Дугласа, факторы спроса, факторы распределения, автономные, производные инвестиции, акселератор, механизм мультипликатора-акселератора, структура экономики, экономический цикл, кризис, депрессия, оживление, подъем, внешние, внутренние причины цикличности, теория политического цикла, "длинные волны" Н. Кондратьева, среднесрочные, краткосрочные циклы, стагфляция.

### ***Выводы***

1. Экономический рост – это увеличение производственных возможностей общества. Он измеряется темпом роста реального объема ВВП в абсолютном выражении или в расчете на душу населения. В зависимости от источников роста различают экстенсивный и интенсивный рост. Основные факторы экономического роста – это ресурсный потенциал страны, факторы спроса (совокупные расходы) и факторы распределения ограниченных ресурсов общества. Роль факторов предложения анализируется на основе производственной функции. Среди факторов спроса первостепенное значение имеют инвестиции, от масштабов, динамики, структуры которых во многом зависит экономический рост. Связь между инвестициями и динамикой экономического роста характеризует механизм мультипликатора-акселератора.

2. Экономика страны развивается неравномерно, ей свойственны определенные колебания хозяйственной активности. Периоды подъемов, которые характеризуются улучшением всех макроэкономических показателей, сменяются периодами спада, когда сокращается объем производства, возрастает безработица, снижается уровень жизни. Такое чередование периодов подъема и спада называется цикличностью. Причиной цикличности являются внешние факторы, которые дают первоначальный импульс изме-



нению экономической динамики, и внутренние, прежде всего колебания инвестиционного спроса. Различают долгосрочные (40–60 лет), среднесрочные (8–10 лет) и краткосрочные (2–3 года) циклы. Долгосрочные циклы ("длинные волны" Н. Кондратьева) обусловлены глубокими структурными изменениями в экономике, происходящими под влиянием новых, революционных технических нововведений. В основе среднесрочных циклов лежит срок морального старения оборудования, вызывающий волнообразное колебание спроса на элементы основного капитала. Среднесрочные циклы нанизываются на большие волны, и характер их протекания зависит от того, на какую фазу длинной волны они попадают. Следствием антициклического государственного регулирования стала деформация классического экономического цикла.

### **ТЕМА 31. Переходная экономика**

Переходная экономика – это такое состояние экономики, когда одновременно происходит отмирание старой и становление новой экономической системы, преобразуются все социально-экономические отношения. Переходная экономика характеризует "промежуточное" состояние общества – эпоху экономических, политических и социальных преобразований. В исторически небольшой отрезок времени меняются:

- отношения собственности;
- способы распределения ресурсов;
- типы воспроизводства;
- цели и средства экономического развития;
- модели мотивации;
- правовые институты.

Для переходной экономики характерны неустойчивость, которая поддерживается, чтобы обеспечить переход к другой экономической системе; альтернативный характер развития – наличие множества вариантов "конечных" пунктов перехода; большая роль внеэкономического фактора. Направленность, выбор конечной цели, продолжительность существования переходной экономики во многом зависят от соотношения различных социальных сил, партий, содержания экономической политики, степени поддержки политики государства населением и т.п.

Конец XX века – время переходных экономик. Развитые страны переходят от индустриального к постиндустриальному обществу; развивающиеся – от аграрного к индустриальному; постсоциалистические страны – от планового хозяйства к рыночному. При этом в каждой стране есть свои особенности, свои характерные черты, собственные пути и методы перехода. Особенности переходной экономики постсоциалистических стран и, прежде всего, России и посвящена эта тема.

Основные вопросы темы:

- Вопрос 1. Необходимость и основные направления перехода от плановой экономики к рыночной.
- Вопрос 2. Приватизация – необходимое условие перехода к рынку
- Вопрос 3. Роль и функции государства в переходной экономике

### **31.1. Необходимость и основные направления перехода от плановой экономики к рыночной**

Характер и содержание переходной экономики, "конечный пункт" перехода зависят от исходного состояния экономики. Специфика переходных экономик постсоциалистических стран обусловлена особенностью экономики допереходного периода. В течение примерно 70 лет в России господствовала созданная на основе социалистической доктрины командно-административная (плановая) экономика, для которой были характерны две основные черты:

– полное *огосударствление экономики* на основе абсолютного преобладания государственной собственности. Государство было единственным собственником и распорядителем ресурсов общества;

– *государственное планирование* народного хозяйства, включавшего в себя три обязательных элемента:

- централизованность – распределение заданий центральными государственными органами;
- директивность, обязательность для выполнения;
- адресность – доведение планового задания до конкретного исполнителя.

Такая экономическая система имела своим следствием преодоление в короткие сроки отставания России от индустриально развитых стран, существенные достижения в социальной сфере. Однако со временем, особенно в условиях развернувшейся во второй половине XX века научно-технической революции, стали нарастать и проявляться *отрицательные последствия планового функционирования хозяйства*:

– снижение эффективности производства;

– преобладание экстенсивного типа развития;

– невосприимчивость экономики к достижениям научно-технического прогресса;

– развитие диспропорций народного хозяйства: высокая доля ВПК и отраслей топливно-энергетического комплекса при отсталости остальных отраслей промышленности;

– уравнительное распределение благ в сочетании с привилегиями для отдельных групп;

- подрыв трудовой мотивации работников;
- исключение предпринимательской инициативы;
- экономическая изолированность от мирового хозяйства;

– постоянный, всеобщий, нарастающий дефицит как продукции производственно-технического назначения, так и потребительских товаров и услуг.

Глубокий кризис, охвативший экономику России и других социалистических стран, потребовал перехода к иной экономической системе – рыночной (смешанной) экономике.

С 1992 г. в России начались коренные экономические реформы, положившие начало новому периоду в истории России – переходному периоду, в течение которого происходит демонтаж командно-административной системы и формируются основы рыночной экономики.

Началом трансформации послужило изменение политического устройства страны – утрата государственной власти коммунистической партией, прекращение функционирования прежних органов законодательной и исполнительной власти. С приходом к власти некоммунистических политических сил в стране начались социально-экономические преобразования, основной целью которых были разгосударствление и либерализация экономической жизни страны.

Для достижения этих целей и формирования эффективной рыночной экономики вместо плановой было необходимо:

– *провести приватизацию*, сократить государственное регулирование хозяйственной жизни, демонтировать планово-распределительную систему хозяйства;

– *осуществить либерализацию* – отмену ограничений и запретов, относящихся к производственной и коммерческой деятельности; разрешить предприятиям самостоятельно устанавливать цены, искать себе партнеров, свободно заключать рыночные контракты, самостоятельно осуществлять внешнюю торговлю, т.е. устанавливать хозяйственные связи рыночного типа;

– *сформировать рыночную инфраструктуру* (систему банков, бирж, предприятий оптовой торговли, страховых компаний, рекламных, информационных агентств и т.п.);

– *осуществить макроэкономическую стабилизацию* (снизить темп инфляции, которая приходит после либерализации цен на смену товарному дефициту, сократить государственные расходы, снизить бюджетный дефицит и др.);

– *провести демонополизацию* экономики, создать конкурентную среду – условие повышения эффективности производства;

– *осуществить структурную перестройку*;

– *обеспечить социальные гарантии* гражданам со стороны государства и поддержку нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества;

– *последовательно интегрировать национальную экономику* в систему мирохозяйственных связей. Необходимость интеграции в мировое хозяйство была связана с тем, что изолированность советской экономики от мирового рынка, отсутствие конкуренции с зарубежными странами стали

причинами технического отставания отечественной продукции, снижения ее качества, неэффективности многих производств.

Решение этих задач – условие и предпосылка создания рыночного механизма, повышения эффективности производства, усиления социальной ориентации экономики.

Однако в ходе реорганизации плановой экономики по причинам как объективного, так и субъективного характера возник целый ряд негативных явлений, среди которых наиболее болезненны:

- инфляция, разрушительно действующая на все стороны хозяйственной жизни;
- спад производства, связанный со структурной перестройкой (сокращение объемов производства в военной сфере, в тяжелой промышленности) и ограничением спроса вследствие роста цен;
- появление (в связи с сокращением производства) безработицы;
- снижение величины накоплений и инвестиционной активности;
- ослабление возможностей государства по регулированию хозяйственной жизни (старые механизмы сломаны, новые еще не созданы или не действуют в полной мере);
- дифференциация доходов, социальное расслоение.

Таким образом, в переходной экономике к тем негативным явлениям, которые были следствием планового ведения хозяйства, добавляются новые отрицательные явления, ухудшая состояние экономики и усложняя те задачи, которые должно решить общество в переходный период.

Для переходной экономики объективно характерен "трансформационный спад", который обусловлен тем, что в этот период утрачивают силу прежние институты и механизмы хозяйственной деятельности, а новые, присущие рыночной системе, еще только формируются. Характерными чертами трансформационного спада являются:

- переход от товарного дефицита к денежному дефициту и недостаточности спроса;
- столкновение хозяйственных мотивов;
- сокращение инвестиционной деятельности государства;
- неопределенность прав собственности;
- массовая неплатежеспособность предприятий;
- слабость финансовых институтов.

Обозревая опыт переходных экономик в разных постсоциалистических странах, можно выделить три этапа переходного периода: этап кризисного развития, этап стабилизации, этап возобновления экономического роста.

Эти этапы довольно четко просматриваются и в новейшей истории России. О состоянии российской экономики 90-х годов XX–начала XXI века можно судить на основании следующих данных.

Таблица 31.1

**Основные социально-экономические показатели развития России  
в 1992–2002 гг. (в процентах к предыдущему году)**

| <b>Показатель</b>                               | <b>1992 г.</b> | <b>1994 г.</b> | <b>1996 г.</b> | <b>1997 г.</b> | <b>1998 г.</b> | <b>1999 г.</b> | <b>2002 г.</b> |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Валовой<br>внутренний продукт                   | 85,5           | 87,4           | 95,0           | 101,4          | 95,0           | 106,4          | 104,3          |
| Продукция<br>промышленности                     | 101,9          | 99,9           | 96,0           | 102,0          | 93,5           | 111,1          | 103,7          |
| Продукция сельского<br>хозяйства                | 91,0           | 88,0           | 93,0           | 101,5          | 98,8           | 102,4          | 101,7          |
| Капитальные<br>вложения                         | 60,0           | 76,0           | 88,0           | 95,0           | 93,3           | 105,3          | 102,6          |
| Реальные<br>располагаемые<br>денежные доходы    | 52,0           |                |                | 105,8          | 84,1           | 87,5           | 108,9          |
| Индекс потребитель-<br>ских цен (раз)           | 26,0           | 3,2            | 1,22           | 1,11           | 1,8            | 1,36           | 1,15           |
| Общая численность<br>безработных<br>(млн. чел.) | 3,6            | 5,5            | 7,2            | 8,0            | 8,9            | 9,2            | 6,1            |

На основании приведенных данных можно выделить три этапа развития экономики России.

Первый (1992–1997 гг.) – период ухудшения всей макроэкономической ситуации в стране. Это время, когда происходит либерализация экономики, осуществляется приватизация, создаются основные правовые и организационные рыночные институты. Нарастание макроэкономической нестабильности заставляет государство предпринимать меры, направленные прежде всего на борьбу с инфляцией, которые постепенно дают свои результаты. В России 1997 г. становится переломным, и впервые за ряд лет происходит улучшение основных макроэкономических показателей.

Второй (1998 г.) – кризис, нарушивший положительную тенденцию в развитии экономики страны. Его причиной стали не только неблагоприятные внешние обстоятельства, но глубокие диспропорции, накопившиеся в течение 1992–1997 гг. Однако кризис 1998 г. создал условия для развития отечественного производства. Резкое падение курса рубля снизило эффективность импорта (в 90-е годы товарные рынки наполнялись преимущественно импортной продукцией) и создало условия для расширения производства отечественных товаров.

Третий, начавшийся в 1999 г., – переход к экономическому росту, улучшение всех макроэкономических показателей. Однако достигнутый рост позволил к началу 2004 г. компенсировать лишь около 40% падения производства (за время экономического кризиса Россия потеряла почти

половину своего экономического потенциала), и в России пока не достигнут предкризисный уровень. Однако очевидно, что низшая точка развития пройдена, и экономика России развивается по восходящей линии. Только наращивая темпы экономического роста, Россия сможет обеспечить достижение основной цели, которая и вызвала необходимость смены экономического механизма, – повышение эффективности общественного производства и на этой основе повышение уровня жизни.

Если переходная экономика имеет достаточно четко датированное начало, то ответить на вопрос, когда и чем завершится переходный период, весьма сложно. Вопрос о конечной цели преобразований вызывает много дискуссий. Генеральное направление очевидно – создание рыночной системы хозяйствования. Но существует множество моделей рыночной экономики, поэтому вопрос о том, к какой экономике должна перейти Россия, дискуссионен. Однако в последнее время все большее число политиков и экономистов сходятся в том, что конечная цель всех преобразований в России – создание **социальной рыночной экономики**, для которой характерны следующие черты:

- единство и взаимодействие рынка и государства, при котором "невидимая рука" рынка сочетается с "видимой рукой" государства и государственное регулирование экономики создает условия для реализации всех достоинств рыночного механизма;

- широкое участие государства в социальном регулировании;

- наличие развитых рыночных институтов, позволяющих наиболее эффективно удовлетворять потребности людей;

- социальная ориентированность экономики, обеспечивающая баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью;

- социальное партнерство. Текущие вопросы найма и оплаты труда решаются в двухстороннем порядке между работодателями и работниками при посредничестве, в случае необходимости, государства.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Рассмотрите основные черты командно-административной (плановой) экономики.
2. В чем суть кризиса плановой системы? Какие негативные последствия функционирования плановой экономики Вы можете назвать? Почему стал необходим переход к рынку?
3. Какие конкретные мероприятия необходимо осуществить, чтобы перейти к рыночной экономике?
4. Какие негативные социально-экономические явления возникли в переходной экономике России?
5. Охарактеризуйте динамику социально-экономического развития России в последние годы. Каковы основные этапы перехода от плановой экономики к рыночной?

6. Назовите основные черты социальной рыночной экономики.

### **31.2. Приватизация – необходимое условие перехода к рынку**

Изменение отношений собственности, приватизация – переход вещественных факторов производства из государственной собственности в частную – является важнейшей предпосылкой разгосударствления экономики, ее перехода к рынку. Приватизация – это продажа или бесплатная передача гражданами, акционерными обществами, товариществами собственности государства или местных органов власти.

Процесс приватизации в России начался с принятием Верховным Советом РСФСР в июле 1991 г. законов о приватизации государственных и муниципальных предприятий и об именных приватизационных чеках. Эти законы определяли цели, задачи, методы приватизации.

Основными целями приватизации в России были:

- формирование слоя частных собственников-предпринимателей;
- демонополизация экономики;
- создание конкурентной рыночной среды;
- содействие финансовой стабилизации экономики;
- повышение эффективности деятельности предприятий;
- привлечение иностранных инвестиций;
- социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

Процесс приватизации предполагает, прежде всего, четкое определение собственности, которая остается в руках государства и приватизации не подлежит или подлежит с большими ограничениями; разделение условий приватизации мелких и крупных предприятий ("малая" и "большая" приватизация); определение методов проведения приватизации.

Что касается определения собственности, которая остается в руках государства, то было выделено пять типов предприятий с той или иной степенью государственного участия и соответствующими ограничениями в приватизации:

– естественные монополии, в которых управление государственным пакетом осуществляется коллегией представителей государства (РАО "Газпром", РАО "ЕЭС России");

– акционерные общества, доминирующие на отдельных рынках, которые контролируются государством путем закрепления за ним контрольного пакета акций или "золотой акции" (акция, которая дает ее владельцу право "вето" при принятии решений об отчуждении имущества, о ликвидации общества и т.п.);

– акционерные общества, акции которых могут быть переданы в холдинги и другие объединения предприятий, но с сохранением в руках государства "золотой акции";

- акционерные общества, пакеты акций которых могут быть переданы в управление субъектам Федерации;
- все остальные акционерные общества, акции которых могут быть проданы.

Разграничивались условия и методы приватизации мелких и крупных предприятий. *Малая приватизация* касалась преимущественно предприятий торговли, общественного питания, гостиничного хозяйства, сферы услуг. Она проходила в большинстве стран эффективно и быстро. При малой приватизации новый собственник, как правило, обязан был в течение определенного срока сохранить профиль предприятия.

*Большая приватизация* осуществлялась преимущественно путем акционирования предприятий и перехода контрольного пакета акций в руки частных инвесторов. Большая приватизация столкнулась с серьезными трудностями. Средств населения было недостаточно для инвестирования в крупные предприятия, иностранный капитал предпочитал, в основном, портфельные вложения.

Приватизация в России осуществляется двумя методами: бесплатно и путем выкупа (денежная приватизация).

*Бесплатная приватизация:*

- передача собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий *всем гражданам России*. В этих целях стоимость приватизируемых объектов разделили на все население России. На каждого россиянина пришлось 10000 руб. На эту сумму каждому и был выдан приватизационный чек (*ваучер*), который мог использоваться как платежное средство при приобретении объектов приватизации. Рыночная цена ваучеров фактически оказалась значительно ниже их номинальной стоимости, пересчитанной с учетом инфляции, и они не смогли создать необходимых условий для всеобщей, равноправной и справедливой приватизации посредством раздела государственной собственности;

- предоставление членам трудового коллектива права безвозмездно получить часть акций акционируемого предприятия;

- бесплатная передача части государственного жилого фонда населению.

*Денежная приватизация* началась со второй половины 1994 г. и проходила путем:

*продажи государственных объектов по конкурсу или аукциону*; конкурс (коммерческий) – продажа государственных и муниципальных предприятий при согласии покупателей на выполнение определенных условий (например, сохранение профиля предприятия, численности занятых на нем, условий труда и т.п.). Победителем конкурса становится участник, предложивший наибольшую цену и согласившийся выполнять поставленные условия; аукцион – продажа предприятий и их активов на открытых торгах, когда в дальнейшем от покупателей не требуется выполнения каких-



либо условий, при этом право собственности переходит покупателю, предложившему максимальную цену;

*преобразования государственных предприятий* в акционерные общества с последующей продажей акций частным инвесторам. Акционирование само по себе не является способом приватизации. Акционерное общество приватизируется только тогда, когда большая часть акций (контрольный пакет) переходит в собственность частных инвесторов. Членам трудового коллектива предоставлялось приоритетное право быть частными инвесторами своего предприятия;

*полного или частичного выкупа* государственного имущества, ранее сданного в аренду.

За 1992–2002 гг. изменили форму собственности 140,3 тысячи предприятий. На 1 января 2003 г. в частной собственности находилось 76,9% всех предприятий страны. Доля занятых на негосударственных предприятиях составила около 50%. От приватизации было получено 146 млрд. руб.

Предполагалось, что быстрая приватизация создаст необходимую "критическую массу" частных собственников, приведет к повышению эффективности производства и подъему экономики. Однако надежды, которые возлагались на приватизацию, не оправдались. На волне быстрой приватизации подъема экономики не произошло, а сама она породила множество новых проблем.

В сфере малой приватизации разукрупнение и коммерциализация торговли и сферы услуг способствовали созданию конкурентной среды. В сфере же большой приватизации выделение структурных подразделений и предприятий из состава единых производственных комплексов привело к разрыву сложившихся хозяйственных связей и часто – к усилению монополизма.

Иностранные инвестиции в российскую экономику весьма незначительны, они не соответствуют ни масштабам потребностей российской экономики, ни масштабам приватизации. При этом отраслевые приоритеты, избираемые зарубежными вкладчиками, часто не совпадают с приоритетами структурной перестройки экономики России.

Предполагалось, что уменьшение расходной части бюджета за счет сокращения затрат на поддержку приватизированных предприятий и увеличение доходов бюджета за счет поступления средств от приватизации будут содействовать финансовой стабилизации. Фактически этого не произошло: государство нередко по-прежнему несет бремя поддержки приватизированных предприятий, а доходы бюджета от приватизации ничтожны.

Процесс приватизации в России идет сложно, результаты ее неоднозначны. Нередко приватизация происходит путем присвоения, "растаскивания" государственной собственности. На основе государственной собственности организуются всякого рода ассоциации, концерны, тресты, акционерные общества, обладающие правом владения и распоряжения соб-

ственностью и доходами, устанавливающие монопольные цены и не допускающие конкуренции. При распределении собственности невиданных размеров достигли взяточничество и коррупция.

Неудовлетворительность результатов приватизации требует перенесения центра внимания от раздачи и перераспределения собственности в направлении создания условий для роста эффективности и конкурентоспособности предприятий, проведения активной структурной перестройки, развития инвестиционного процесса и модернизации производства.

Прошедшая в России юридическая смена формы собственности – это только часть процесса изменения отношений собственности. Приватизация не ведет к автоматическому изменению системы управления и повышению эффективности производства. Создание действительно новых форм присвоения, стимулирующих рациональное хозяйствование – это длительный процесс, требующий определенного времени. Сегодняшняя задача – это формирование *эффективного собственника* – хозяйствующего субъекта, который обладает всей полнотой прав собственности, заинтересован в развитии предприятия и способен осуществить для этого соответствующие инвестиции.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое приватизация и почему она была необходима?
2. Какие цели ставились при приватизации государственного имущества?
3. Какие государственные предприятия не подлежат приватизации или могут приватизироваться с ограничениями?
4. Что такое "малая" и "большая" приватизация?
5. Как происходили бесплатная и денежная приватизация?
6. Каковы последствия приватизации в России? Какие задачи стоят сегодня в связи с преобразованием отношений собственности?

### **31.3. Роль и функции государства в переходной экономике**

В плановой экономике государство играло решающую роль во всех сферах экономической жизни страны. Через систему директивных адресных заданий государство определяло основные хозяйственные связи и параметры деятельности каждого предприятия. За предприятием сохранялась самостоятельность в решении очень небольшого круга хозяйственных вопросов.

В рыночной экономике основным регулятором хозяйственной жизни, как известно, является рынок. Государственное регулирование призвано

помочь рынку, устранить возможные негативные последствия действия рыночных сил. И хотя степень государственного вмешательства в экономику в разных странах различна, в любом случае в рыночной экономике государство сосуществует, взаимодействует с рынком.

Изменение роли и места государства в экономике – одна из важнейших задач, которая должна быть решена в переходной экономике. При этом должна не просто уменьшиться степень воздействия государства на экономику, должны измениться формы и методы этого воздействия.

Роль государства в *переходной экономике* не совпадает с его ролью ни в плановой, ни в рыночной экономике.

С одной стороны, в переходной экономике государство в значительной степени утрачивает свои функции собственника, теряет монопольную власть над ресурсами общества. Экономическая деятельность теперь осуществляется и другими собственниками, функционирующими на основании законов рынка. Государство, превращаясь в одного из экономических агентов, занимает новое для него место в хозяйственной системе.

С другой стороны, государство, сохраняя свои властные полномочия, интенсивно вмешивается в хозяйственное развитие. На переходном этапе рынок находится в стадии становления. Его регулирующие механизмы не действуют в полной мере, что и обуславливает необходимость более активного участия государства в регулировании экономического развития по сравнению с его деятельностью в сложившихся рыночных экономиках. Сам процесс перехода направляется государством, именно государство создает соответствующую нормативно-законодательную базу для развития рыночных отношений, стимулирует создание инфраструктуры рынка.

Таким образом, в переходной экономике роль государства выше, чем в условиях рынка. В период трансформации всей экономической системы государство выполняет две основные функции:

*создание условий* эффективной работы рынка – обеспечение правовой базы рыночного хозяйства, изменение системы управления экономикой, создание системы стимулирования и защиты конкуренции как важнейшего атрибута рынка, формирование необходимой рыночной инфраструктуры и т.п.;

*дополнение и корректировка* действий собственно рыночных механизмов – перераспределение доходов, борьба с монополизмом, производство общественных товаров, борьба с макроэкономической нестабильностью, стимулирование экономического роста и т. д.

Конкретные задачи, которые должно решать государство в переходный период, определяются основными направлениями перехода от плановой экономики к рыночной и тем, что в переходной экономике государству приходится брать на себе некоторые функции, которые в условиях развитых рыночных экономик выполняют другие экономические агенты. Остановимся на задачах, которые должно решать государство в переходной экономике, подробнее.

*Создание нормативно-законодательной базы рыночной экономики, правовое обеспечение проводимых реформ.* Если в сложившейся рыночной экономике уже существует правовая база функционирования рынка и роль государства сводится к контролю за соблюдением законодательства и внесению в него в случае надобности частичных изменений, то в переходной экономике задача государства – *заново создать правовую базу рынка.*

Необходимы разработка и принятие новых государственных законов, которые четко определяли бы права собственности, правила функционирования хозяйственных единиц, основы налогообложения и антимонопольного регулирования, права потребителей и гарантии социальной защиты и т.п. При этом возникает дилемма: с одной стороны, законодательство должно быть стабильным, с другой стороны, не апробированное практикой, оно объективно не может быть совершенным и требует постоянной доработки. Это противоречие между требованием стабильности и необходимостью изменений законодательства в переходной экономике чрезвычайно остро и весьма осложняет реализацию государством функции правового обеспечения экономики.

Рыночное хозяйственное право должно регулировать четыре основные сферы экономических отношений:

- права собственности;
- контрактные отношения;
- порядок начала и окончания хозяйственной деятельности;
- поддержание конкурентной среды.

За прошедшие годы в России практически заново была создана вся нормативная база, регулирующая деятельность экономических агентов. Были приняты Гражданский, Налоговый, Бюджетный, Трудовой кодексы и другие нормативные документы, определившие "правила игры" в условиях рыночных отношений. Однако вся эта нормативная база далека от совершенства и требует постоянного внимания со стороны государства.

Отсутствие некоторых законов, их недостаточная проработанность, слабый контроль за соблюдением законов субъектами рынка, частые нарушения законов самим государством порождают множество проблем, тормозят проведение реформ, ведут к прямым экономическим потерям. До сих пор не решен вопрос о собственности на землю, о защите вкладчиков от недобросовестных финансовых учреждений, практически не действуют законы о демополизации и банкротстве и т.д. Дальнейшее развитие, совершенствование, а главное, жесткий контроль за соблюдением законов является важнейшей функцией государства в переходной экономике.

*Демополизация экономики, создание конкурентной среды.* Тотальное господство государства в экономике при плановом ее характере стало одной из причин падения ее эффективности и превратилось в главный барьер на пути экономических реформ. Однако сверхмонополизация российской экономики в переходный период не только не исчезает, а практически усиливается, так как контроль со стороны государства за деятельно-

стью теперь уже частных монополий ослабевает. Прямой административный контроль отменяется, а экономические методы регулирования деятельности монополий практически не действуют. Антимонопольная политика, несмотря на принятие законов и создание соответствующих государственных структур, практически остается наиболее слабым звеном экономической политики государства. Борьба с монополизмом, создание конкурентной среды остается важнейшей задачей государства в переходной экономике.

*Структурная перестройка.* Как уже говорилось, одной из причин падения эффективности производства в России является структура экономики, не адекватная требованиям современной научно-технической революции. Преобладание в народном хозяйстве отраслей военно-промышленного, топливно-энергетического комплекса снижает темпы экономического роста, тормозит научно-технический прогресс, не позволяет повышать уровень жизни населения. Изменение структуры экономики – объективная необходимость для России. Осуществить ее можно, проводя соответствующую инвестиционную политику. И здесь возникает вопрос об источниках инвестиций. Многолетний инвестиционный кризис в России свидетельствует о недостаточности частных и иностранных инвестиций в экономику. В этих условиях значительно повышается роль государства в инвестиционной сфере. Государство должно быть "двигателем" инвестиционного процесса, структурной перестройки экономики, оно должно самостоятельно осуществлять непосредственные вложения в важнейшие, современные наукоемкие отрасли, определяющие технический уровень всего народного хозяйства, и создавать условия, заинтересовывающие российских и иностранных инвесторов во вложениях именно в те отрасли, развитие которых необходимо.

Следующая задача, стоящая перед государством в переходный период, – это демонтаж административно-командных методов управления и *создание новой системы методов, форм, инструментов государственного регулирования.* Однако переход от административных методов к экономическим, от прямого государственного планирования к регулированию должен быть не одномоментным, а постепенным. Так, на первых этапах переходного периода, для которого характерно кризисное состояние экономики, государство, чтобы не допустить катастрофического падения уровня жизни, может сохранять административный контроль над ценами на некоторые продовольственные товары, энергоносители и т.п. Постепенно, по мере стабилизации экономической ситуации, сфера действия административных рычагов должна сокращаться. Необходимым условием и предпосылкой перехода к экономическим методам регулирования являются радикальные реформы кредитной и налоговой систем, формирование институтов и инструментов фискальной и монетарной политики, создание соответствующей инфраструктуры рынка.

Роль и задачи государства в переходной экономике зависят еще и от того, какая концепция переходной экономики выбирается – концепция градуализма (постепенности) или концепция "шоковой терапии".

Градуализм предполагает постепенность, медленность проведения экономических реформ. Государство, руководствуясь поставленными целями, постепенно осуществляет замену командно-административной системы рыночной. При этом государство стремится смягчить экономические и социальные последствия проводимых реформ, избежать резкого снижения уровня жизни населения. Такой тактики в известной мере придерживаются в своих преобразованиях Китай, Вьетнам и Венгрия.

Концепция "шоковой терапии" предполагает *одномоментную* либерализацию цен, замораживание заработной платы, повышение банковского процента, сокращение государственных расходов на финансирование народного хозяйства, либерализацию внешнеэкономической деятельности. Сторонники этой концепции полагают, что все эти меры позволяют восстановить равновесие в финансовой системе, снизить темп инфляции, быстро сформировать частный капитал и на этой основе – перейти от экономического спада к экономическому росту.

Надо отметить, что политика "шоковой терапии" успешно применялась в 80-е годы XX века в странах Латинской Америки и ряде постсоциалистических стран – Польше, Чехии, Эстонии. В России же, в силу ряда причин объективного и субъективного характера, попытка проведения реформ по образцу "шоковой терапии" результатов не дала и, наоборот, затянула период стабилизации на многие годы.

Доминирующее положение государства, характерное для России на протяжении всей истории ее развития, необходимо учитывать и сегодня. При любых реформах, любых перестройках в России должна сохраняться высокая степень государственного участия в экономической и особенно социальной сферах жизни общества.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Чем роль государства в переходной экономике отличается от его роли в плановой и устоявшейся рыночной экономике?
2. Какие основные функции должно выполнять государство в переходной экономике?
3. Проанализируйте конкретные задачи, стоящие перед государством в переходной экономике.
4. В чем различия между политикой градуализма и политикой "шоковой терапии"?
5. Какую роль должно играть государство в экономике России?

### ***Основные понятия и термины***

Переходная экономика, плановая экономика, разгосударствление, либерализация, социальная рыночная экономика, приватизация, ваучер, аукцион, конкурс, эффективный собственник, градуализм, "шоковая терапия", макроэкономическая стабилизация, структурная перестройка.

### ***Выводы***

1. Кризис плановой экономики в России вызвал необходимость перехода к рыночной экономике. Реформирование плановой экономики предполагает приватизацию, либерализацию и макроэкономическую стабилизацию. Однако процесс изменения хозяйственного механизма сопровождается ухудшением социально-экономического развития страны (инфляция, разрушительно действующая на все стороны хозяйственной жизни, спад производства, появление безработицы, снижение накоплений и инвестиционной активности, ослабление возможностей государства по регулированию хозяйственной жизни, дифференциация доходов, социальное расслоение). Переходный период включает в себя три этапа: этап кризисного развития, этап стабилизации, этап возобновления экономического роста

2. Приватизация – это трансформация государственной собственности в частную. Проведение приватизации в России обусловлено необходимостью перехода от доказавшей свою несостоятельность плановой экономики к смешанной, предполагающей наличие разнообразных и равноправных форм собственности. Основные цели, которые должны были быть достигнуты в ходе приватизации – формирование слоя частных собственников-предпринимателей; создание конкурентной среды; демонополизация экономики; повышение эффективности деятельности предприятий; привлечение иностранных инвестиций и др. На первом этапе приватизации переход государственной собственности в частную происходил бесплатно. Вторым этапом предполагал денежную приватизацию, осуществляемую путем продажи государственного имущества на аукционе, по конкурсу, продажи контрольного пакета акций акционерных обществ в частную собственность, выкупа ранее арендованного имущества. В ходе приватизации значительная часть государственной собственности была формально преобразована в частную. Однако юридическая смена собственника пока не привела к решению тех экономических задач, которые ставились перед приватизацией. Сегодняшняя задача – это формирование эффективного собственника – хозяйствующего субъекта, который обладает всей полнотой прав собственности, заинтересован в развитии предприятия и способен осуществить для этого соответствующие инвестиции.

3. Роль государства в переходной экономике отличается от его роли в условиях командно-административной и рыночной экономики. В период трансформации всей экономической системы государство выполняет две основные функции: создание условий эффективной работы рынка, допол-

нение и корректировка действий собственно рыночных механизмов. Роль и задачи государства в переходной экономике зависят от того, какая концепция переходной экономики выбирается – концепция градуализма или концепция "шоковой терапии". Градуализм предполагает постепенность, медленность проведения экономических реформ. "Шоковая терапия" – это одномоментная либерализация цен, замораживание заработной платы, повышение банковского процента, сокращение государственных расходов на финансирование народного хозяйства, либерализация внешнеэкономической деятельности. В России во все исторические эпохи была высока роль государства, поэтому и сегодня, при любых реформах, любых перестройках, должна сохраняться высокая степень государственного участия в экономической и особенно социальной сферах жизни общества.

## ГЛОССАРИЙ

### А

**Абсолютная ликвидность** – свойство денег, их способность при обмене полностью сохранять свою нарицательную стоимость.

**Автономные инвестиции** – инвестиции, величина которых независима от дохода. Автономные инвестиции осуществляются в связи с научно-техническими достижениями, движением численности населения, изменением вкусов потребителей и другими причинами, не связанными с колебаниями в уровне дохода.

**Акселератор** – коэффициент, характеризующий отношение прироста производных инвестиций данного года к приросту ВВП прошлого года.

**Активные операции** – операции, посредством которых банки реализуют имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

**Акция** – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее вла-



дельцу на получение части прибыли – дивиденда, на участие в управлении производством и распределении остатков имущества при ликвидации акционерного общества.

**Альтернативные издержки производства** – издержки производства одного товара, измеряемые количеством другого товара, которым надо пожертвовать для производства данного товара.

**Антимонопольная деятельность государства** – государственные меры, направленные против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти.

**Аренда** – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое арендатору для осуществления хозяйственной деятельности.

**Ассиметрия информации** – ситуация, при которой разные участники рынка располагают разной информацией о нем.

## Б

**Банк** – финансовый посредник, принимающий денежные средства у вкладчиков и предоставляющий их заемщикам на условиях возвратности, срочности, платности и обеспеченности в целях получения прибыли.

**Банкноты** – наличные деньги, выпускаемые государственным банком и представляющие собой его долговые обязательства.

**Банковская прибыль** – разность между всеми доходами и расходами банка.

**Банковский кредит** – кредит, предоставляемый на определенный срок кредитными учреждениями физическим и юридическим лицам в виде денежной ссуды.

**Банковско-кредитная система** – совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих и предоставляющих в долг денежные средства.

**Безналичные (электронные) деньги** – деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства.

**Безработица** – циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над спросом на него.

**Безработный** – человек, который может, хочет работать, самостоятельно активно ищет работу, но не может трудоустроиться из-за отсутствия рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки.

**Блага** – все то, что удовлетворяет потребности людей.

**Бумажные деньги (казначейские билеты)** – денежные знаки, выпускаемые государством для покрытия своих расходов. Собственной стоимости не имеют, но наделяются государством принудительным курсом

**Бухгалтерская прибыль** – разность между выручкой от реализации продукции за вычетом бухгалтерских (внешних, явных) издержек производства.

**Бухгалтерские издержки производства** – внешние издержки производства, платежи поставщика ресурсов, внешних по отношению к фирме.

**Бюджет полной занятости** – соотношение государственных доходов и расходов, которое сложилось бы, если экономика функционировала в условиях полной занятости (т.е. при потенциальном ВВП).

**Бюджетная линия** – линия, графически отображающая набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат.

**Бюджетный дефицит** (недостаток) – превышение расходов государства над его доходами.

**Бюджетный профицит** (излишек) – превышение доходов государства над его расходами.

## **В**

**Валовой национальный продукт** – это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.

**Валовые инвестиции** – затраты, связанные с совершенствованием производства: приобретение машин, оборудования, строительство зданий, сооружений и расходы на возмещение износа (амортизация), а также прирост товарных запасов.

**Вексель** – письменное долговое обязательство, оформленное по законодательным нормам, выдаваемое заемщиком кредитору и предоставляющее кредитору бесспорное право требовать с заемщика уплаты долга в определенный срок.

**Вертикальная интеграция** – объединение предприятий разных отраслей, технологически связанных между собой.

**Взаимодополняющие блага** – блага, которые могут удовлетворять потребность лишь в комплексе друг с другом.

**Взаимозаменяемые блага** – разные блага, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность за счет друг друга.

**Внешние (денежные, явные) издержки** – денежные платежи, сделанные фирмой поставщикам факторов производства (заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, арендная плата и т.п.).

**Внешние эффекты** – выгоды (положительные внешние эффекты) или издержки (отрицательные внешние эффекты) производства или потребления товаров, приходящиеся на долю третьих лиц – лиц, не участвующих в акте купли-продажи, и не учитываемые в полной мере в рыночных ценах.

**Внешний государственный долг** – задолженность (в иностранной валюте) государства иностранным гражданам, фирмам, правительствам и международным экономическим организациям.

**Внутренние (неявные) издержки** – денежные доходы, которыми жертвует фирма, самостоятельно используя принадлежащие ей ресурсы; доходы, которые могли бы быть получены фирмой за самостоятельно используемые ресурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т.п.) при наилучшем из возможных способов их применения.

**Внутренний государственный долг** – задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны – держателям ценных бумаг.

## Г

**Горизонтальная интеграция** – объединение предприятий одной отрасли, одной сферы производства.

**Государственные ценные бумаги** – ценные бумаги, выпускаемые государством для финансирования бюджетного дефицита и дающие их владельцу право на получение дохода в виде процента.

**Государственный бюджет** – баланс ожидаемых денежных доходов и расходов государства, рассчитываемый на определенный срок.

**Государственный долг** – общий размер задолженности государства, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных излишков.

## Д

**Деловой спрос на деньги** (спрос на деньги для сделок) – количество денег, которыми хотят располагать хозяйствующие субъекты для осуществления платежей.

**Денежный мультипликатор** – коэффициент, характеризующий степень увеличения количества денег банковской системой путем многократного использования денег для выдачи кредита.

**Денежный рынок** – рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют уровень процентной ставки.

**Деньги** – все то, что продавец принимает в качестве платежного средства; все то, что выполняет функции денег.

**Депрессия** (дно) – низшая точка экономического цикла.

**Дефицит** – состояние рынка, при котором спрос больше предложения, возникает в случае, если рыночная цена ниже равновесной цены.

**Дефицит ВВП** – разность между потенциальным ВВП и фактически произведенным реальным ВВП.

**Дефлятор ВВП** – характеризует изменение общего уровня цен и исчисляется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

**Дивиденды** – часть чистой прибыли акционерного общества, которая выплачивается ее акционерам пропорционально стоимости принадлежащих им акций.

**Дисконтирование** – процедура, с помощью которой вычисляется сегодняшний аналог (сегодняшняя стоимость) суммы, которая будет получена через определенный срок при существующей норме процента.

**Дискреционная фискальная политика** – сознательное изменение налогов и правительственных расходов государством для достижения макроэкономических целей.

**Долгосрочные циклы** ("длинные волны" Н.Д. Кондратьева) – продолжительность 40–60 лет, состоят из двух больших фаз – "фазы подъема" и "фазы спада". Причины: появление принципиально новых технологий, продуктов.

**Долгосрочный период** – период, достаточный для того, чтобы фирма могла внести изменения во все факторы производства.

## Е

**Естественная безработица** – фрикционная и структурная безработица: представляет собой устойчивую на протяжении длительного периода времени долю безработных в рабочей силе.

**Естественная монополия** – состояние рынка, при котором в силу технологических преимуществ крупного производства удовлетворение спроса эффективнее в условиях отсутствия конкуренции.

## З

**Закон замещения:** при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного товара сопровождается сокращением производства другого товара.

**Закон Оукена:** увеличение фактической безработицы на 1% по сравнению с ее естественным уровнем ведет к потерям 2,5% валового национального продукта.

**Закон предложения:** между ценой и предложением существует прямая зависимость: с увеличением цены предложение растет, и наоборот.

**Закон спроса:** между ценой и спросом существует обратная зависимость: с увеличением цены спрос падает, и наоборот.

**Закон убывающей отдачи** (закон убывающей предельной производительности): последовательное увеличение вложений одного ресурса при неизменности других ведет сверх какого-то определенного уровня к снижению предельного продукта переменного ресурса.

**Закон убывающей предельной полезности:** по мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

**Запас** – экономический показатель, измеряемый в единицах на момент времени (имущество, национальное богатство страны, капитал фирмы).

**Заработная плата** – цена труда; доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени (час, день, неделя, месяц).

**Земельная рента** – плата за пользование землей и другими естественными ресурсами, предложение которых постоянно (абсолютно эластично).

**Земля** – ресурс, который не производится, а существует как природный объект (природные ископаемые, леса, воды и т.п.)

## И

**Избыточные резервы** – сумма, на которую фактические резервы (депозиты) банка превышают его обязательные резервы и в пределах которых банк может выдавать ссуды.

**Издержки производства** – стоимость использованных в процессе производства факторов производства (ресурсов).

**Излишек** – состояние рынка, при котором предложение больше спроса, возникает тогда, когда рыночная цена выше равновесной цены.

**Излишек (рента) потребителя** – разность между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу товара, и той реальной величиной, которую он заплатил фактически (равновесной ценой).

**Излишек производителя** – разность между равновесной ценой товара и тем минимумом цены, по которой производители готовы продать его.

**Изокванта** – кривая, отражающая различные комбинации ресурсов, которые могут быть использованы в производстве одного и того же объема выпуска продукции.

**Инвестиционный мультипликатор** – отношение изменения величины валового национального продукта к инвестициям, вызвавшим это изменение, равен величине, обратной предельной склонности к сбережению.

**Индекс потребительских цен (ИПЦ)** – отношение стоимости потребительской корзины в ценах данного периода к ее стоимости в ценах базисного периода.

**Интенсивный тип экономического роста** – увеличение объема валового национального продукта за счет лучшего использования имеющихся ресурсов.

**Инфляционный разрыв** – величина, на которую планируемые совокупные расходы превышают потенциальный валовой национальный продукт.

**Инфляция** – рост общего уровня цен и обесценение денег в результате переполнения каналов обращения денежной массы сверх потребности товарооборота.

**Инфляция предложения** – рост общего уровня цен вследствие увеличения издержек производства.

**Инфляция спроса** – рост общего уровня цен вследствие превышения денежного спроса над товарной массой.

**Ипотечный кредит** – долгосрочный кредит, который выдается под залог недвижимости (земли, зданий, сооружений и т.п.);

## К

**Капитал** – блага длительного пользования, используемые для производства других благ (станки, машины, оборудование, здания, сооружения).

**Кардиналистическая теория потребительского поведения** опирается непосредственно на понятие полезности и исходит из того, что полезность измерима.

**Карта кривых безразличия** – множество кривых безразличия, каждая из которых представляет собой различный уровень полезности.

**Картель** – объединение фирм на основе соглашения о ценах, рынках сбыта, объемах производства, обмена патентами и т.д.

**Коммерческий кредит** – кредит, предоставляемый производителями (продавцами) потребителям (покупателям) в форме отсрочки платежа за поставленный товар.

**Конкуренция** – борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли.

**Консолидированный бюджет** – совокупность всех бюджетов страны.

**Контрольный пакет акций** – доля акционерного капитала, которая обеспечивает большинство голосов на собраниях акционеров и позволяет владельцу такого пакета установить контроль над акционерной компанией.

**Концерн** – объединение фирм, характеризующееся единством собственности и контроля и имеющее, как правило, многоотраслевой характер.

**Косвенные налоги** – налоги, включаемые в цену товара и уплачиваемые потребителем при покупке товара.

**Коэффициент Джини** – коэффициент, характеризующий уровень неравенства в распределении доходов.

**Краткосрочный период** – период, когда большая часть факторов производства остается постоянной, фиксированной, и для того, чтобы увеличить (или сократить) объем производства фирма может изменять только один фактор производства.

**Кредит** – механизм, посредством которого временно свободные денежные средства перемещаются от их собственника к заемщику.

**Кредитные деньги** – наличные и безналичные деньги (счета предприятий и физических лиц в коммерческих банках), выпускаемые банками в порядке кредитования товарооборота.

**Кривая Лаффера** – кривая, показывающая зависимость между налоговой ставкой и абсолютной суммой налоговых поступлений в бюджет.

**Кривая А. Филлипса** – кривая, иллюстрирующая обратную зависимость между темпом роста цен и уровнем безработицы.

**Кривая безразличия** – совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет одинаковую полезность для потребителя.

**Кривая долгосрочных средних издержек** – графическое изображение зависимости между средними долгосрочными издержками и объемом производства при условии изменения всех факторов производства.

**Кривая индивидуального предложения рабочей силы** – графическое изображение зависимости предложения труда отдельным работникам от реальной заработной платы.

**Кривая Лоренца** – кривая, характеризующая фактическое распределение доходов.

**Кривая производственных возможностей** – кривая, показывающая различные комбинации двух товаров, которые могут быть произведены при полном использовании данных ресурсов и неизменной технологии.

**Кругооборот товара и денег** – модель, характеризующая взаимосвязь рынков товаров и рынков ресурсов, фирм и домашних хозяйств.

**Курс акции** – цена, по которой акция продается на рынке. Курс акции находится в прямой зависимости от уровня дивидендов и обратной зависимости от уровня банковского процента.

## Л

**Ликвидность** – способность актива быстро и легко превращаться в деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности.

**Личный (персональный) доход** – весь доход, заработанный или полученный отдельными лицами, включает пофакторные доходы и трансфертные платежи.

**Макроэкономика** – часть экономической науки, которая изучает функционирование экономики страны в целом.

**Микроэкономика** – часть экономической науки, которая исследует поведение отдельных экономических субъектов – покупателей, фирм; анализирует механизм функционирования отдельных рынков, распределение ресурсов по направлениям их использования, формирование доходов и т.п.

**Монетаризм** – теоретическое направление, согласно которому регулировать ход экономических процессов возможно, изменяя массу денег в обращении, выпуск которых является прерогативой государства.

**Монетарная политика** – изменение государством массы денег в обращении в целях воздействия на объем национального производства, занятость и цены.

**Монополистическая конкуренция** – тип рыночной структуры, характеризующийся наличием множества продавцов на конкретном рынке, продающих единообразную, но дифференцированную продукцию; имеющих небольшой контроль над ценами, легкость вступления на рынок.

**Монополия** – исключительные права, принадлежащие производителю или продавцу на рынке.

**Монополия** – состояние рынка, на котором множеству продавцов противостоит один покупатель.

**Мультипликатор правительственных расходов** – отношение прироста ВВП к приросту правительственных расходов,

**Мультипликативный эффект** – способность расходов вызывать прирост доходов (валового национального продукта), больший, чем вызвавшие этот прирост расходы.

## Н

**Налог** – обязательные платежи физических и юридических лиц в бюджет, взимаемые в законодательном (принудительном) порядке.

**Налоговая система** – совокупность налогов, сборов и пошлин, взимаемых и уплачиваемых в установленном порядке плательщиками на территории данной страны, а также формы и методы их построения.

**Налоговой мультипликатор** – отношение изменения ВВП к изменению величины налогов, равен отношению предельной склонности к потреблению к предельной склонности к сбережениям.

**Национальный доход** – общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в создание ВВП.

**Несовершенная конкуренция** – тип рынка, на котором не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции.

**Номинальная заработная плата** – денежное вознаграждение, которое работник получает за предоставленные им услуги труда.

**Номинальная процентная ставка** – денежная процентная ставка.

**Нормальная прибыль** – часть внутренних издержек производства, которая представляет собой минимальную плату, которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение на данной фирме; минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе.

## О

**Облигация** – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода и подлежащая выкупу через определенный срок.

**Общественные блага** – блага, приносящие существенные выгоды обществу, полезность которых распространяется более чем на одно лицо.

**Обязательные резервы** – минимальный размер вклада, который банк должен держать в центральном банке или иметь в наличности.

**Олигополия** – тип рыночной структуры, характеризующийся наличием нескольких продавцов на рынке стандартизированной или дифференцированной продукции, имеющих контроль над ценами, ограниченный взаимозависимостью.



**Операции на открытом рынке** – продажа и покупка государственных ценных бумаг центральным банком.

**Опцион** – разновидность фьючерсной (срочной) сделки, предоставляющей за определенную плату право (но не обязанность) купить что-либо в будущем по цене, определенной в день подписания контракта.

**Ординалистическая (порядковая) теория полезности** – теория, согласно которой субъективная полезность измеряется с помощью относительной шкалы, показывающей предпочтительность того или иного набора товаров для потребителя.

## II

**Парадокс бережливости** – стремление общества сберечь больше в настоящее время ведет к снижению объема сбережений в будущем.

**Парето-эффективность в производстве** – такое использование ограниченных ресурсов, при котором нельзя увеличить выпуск хотя бы одного блага без снижения выпуска другого.

**Пассивные операции** – операции, посредством которых банки привлекают денежные средства, формируют свои ресурсы.

**Перекрестная эластичность спроса** – степень изменения спроса на один товар при изменении цены на другой товар.

**Переменные издержки производства** – издержки, которые меняются при изменении объема выпуска (основной и вспомогательный материал, заработная плата рабочих, транспортные издержки, расходы электроэнергии на производственные цели и т.п.).

**Полезность** – способность товара удовлетворять какую-либо потребность; цель, преследуемая потребителями при осуществлении выбора среди товаров и услуг, зависит от интенсивности потребности и количественной ограниченности блага, удовлетворяющего потребность.

**Политика "дешевых денег"** – государственная политика, направленная на увеличение количества денег в обращении.

**Политика "дорогих денег"** – государственная политика, направленная на сокращение количества денег в обращении.

**Постоянные издержки производства** – издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции и существуют даже тогда, когда производство равно нулю (арендная плата, амортизация, затраты на охрану, налог на недвижимость и т.п.).

**Потенциальный ВВП** – возможный объем национального производства при полном использовании ресурсов, в частности при полной занятости ("естественном" уровне безработицы).

**Потребительское равновесие** – ситуация, при которой потребитель не может увеличить совокупную полезность, получаемую при данном бюджетном ограничении, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара.

**Пофакторное (функциональное) распределение доходов** – распределение доходов в соответствии с предельной производительностью вложенных факторов производства.

**Правило максимизации полезности:** рациональный потребитель максимизирует совокупную полезность в том случае, если отношения предельной полезности товара к его цене одинаковы для всех товаров.

**Правило максимизации прибыли:** фирма максимизирует прибыль, производя в объеме, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

**Предельная полезность** – добавочная полезность, получаемая потребителем от дополнительной единицы товара. По мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

**Предельная норма замещения двух благ** характеризует, какое количество дополнительных единиц одного товара может получить потребитель, отказавшись от потребления другого товара.

**Предельная производительность фактора (предельный продукт)** – приращение общего выпуска при вовлечении в производство дополнительной единицы ресурса.

**Предельная склонность к сбережению** – отношение изменения в сбережениях к изменению дохода.

**Предельная склонность к потреблению** – отношение изменения в потреблении к изменению дохода.

**Предельные издержки производства** – прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции.

**Предельный доход** характеризует прирост совокупного дохода при увеличении объема продаж на единицу продукции.

**Предельный продукт ресурса в денежном выражении (предельная доходность ресурса)** характеризует прирост совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого ресурса.

**Предложение** – это то количество товаров и услуг, которое продавцы готовы предложить при данном уровне цен в определенный промежуток времени.

**Проблема выбора** – проблема "что и сколько производить, как производить и для кого производить?", возникающая в условиях безграничности потребностей и ограниченности ресурсов.

**Программирование** – система государственного регулирования экономики на основе комплекса программ, формулирующих краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели и определяющие порядок их достижения, органы, ответственные за исполнение программ, необходимые средства и порядок их финансирования.

**Прогрессивные налоги** – налоги, доля которых в доходе по мере увеличения дохода возрастает.

**Производительность труда** – показатель эффективности труда, измеряемый количеством продукции, производимой на одного работника или в единицу времени.

**Производные инвестиции** – инвестиции, которые зависят от национального объема производства (валового национального продукта).

**Производственная функция** – технологическая функция, устанавливающая зависимость между количеством используемых ресурсов и максимально возможным объемом производства в натуральном выражении.

**Промежуточный продукт** – продукт, произведенный в данном году и использованный в производственном процессе данного года.

**Пропорциональные налоги** – налоги, доля которых в доходе, по мере увеличения дохода не меняется.

**Процент** – доход на капитал, соответствующий цене, уплачиваемой за пользование деньгами в течение определенного периода времени (обычно – год).

## Р

**Равновесная цена** – цена, при которой спрос равен предложению; цена, которая не обнаруживает тенденции к росту или снижению.

**Равновесный объем** – объем спроса и предложения при равновесной цене.

**Располагаемый доход** – личный доход, остающийся после уплаты налогов и используемый на потребление и сбережение.

**Распределение риска** – метод, при котором риск вероятных убытков делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики.

**Рациональный потребитель** – потребитель, который стремится максимизировать совокупную полезность в условиях бюджетного ограничения, определяемого уровнем дохода и существующими рыночными ценами.

**Реальная заработная плата** – то количество товаров и услуг, которое работник может купить на свою номинальную заработную плату.

**Реальная процентная ставка** – процентная ставка с поправкой на инфляцию, т.е. выраженная в неизменных ценах.

**Реальный ВВП** – ВВП, исчисленный в неизменных ценах, т.е. "очищенный" от влияния инфляции.

**Регрессивные налоги** – налоги, доля которых в доходе, по мере увеличения дохода снижается.

**Рецессионный разрыв** – величина, на которую совокупные расходы меньше потенциального валового национального продукта.

**Рынок труда** – система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения.

**Рыночная экономика** – экономическая система, базирующаяся на частной собственности на факторы производства и на решениях, принимаемых отдельными, конкурирующими между собой хозяйствующими субъектами.

**Рыночное равновесие** – состояние рынка, при котором спрос на товар равен его предложению.

## С

**Синдикат** – объединение фирм, предусматривающее, что его участники сбывают свои товары через единую торговую фирму, которая осуществляет также закупки сырья для участников синдиката.

**Смешанная экономика** – экономическая система, базирующаяся на частной и государственной собственности, в которой деятельность хозяйствующих субъектов координируется как рынком, так и государством.

**Собственность** (экономического содержания) – это отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ.

**Совокупная (общая, суммарная) полезность** – полезность, приносимая всей массой потребляемых благ.

**Совокупное предложение** – реальный объем национального производства при каждом возможном уровне цен.

**Совокупные издержки производства** – сумма постоянных и переменных издержек.

**Совокупный (общий, суммарный) доход** – доход, полученный от реализации всей продукции; равен произведению цены на количество проданной продукции.

**Совокупный (суммарный, общий, валовой) продукт** – общий выпуск продукции, полученный при использовании всего объема применяемых факторов производства.

**Совокупный денежный спрос** – сумма делового спроса и спроса на деньги как запасную стоимость.

**Совокупный спрос** – реальный объем национального производства, который домашние хозяйства, фирмы, государство и заграница готовы купить при каждом возможном уровне цен.

**Спекуляция** – деятельность по покупке товара с целью его перепродажи по более высокой цене

**Спрос** – то количество товаров и услуг, которые покупатели (потребители) готовы приобрести при данных ценах в течение определенного времени.

**Спрос на деньги как запасную стоимость** (средство сбережения) – количество денег, которое хозяйствующие субъекты хотят хранить в качестве сбережений.

**Средние переменные издержки производства** – переменные издержки в расчете на единицу продукции.

**Средние постоянные издержки производства** – постоянные издержки в расчете на единицу продукции.

**Средние совокупные издержки производства** – совокупные издержки в расчете на единицу продукции.

**Средний доход** – доход, получаемый на единицу проданной продукции, равен цене продукта.

**Средний продукт** – выпуск продукции в расчете на единицу фактора производства одного вида, характеризует среднюю производительность фактора производства.

**Средняя склонность к потреблению** – доля располагаемого дохода, которую население расходует на потребительские товары и услуги.

**Средняя склонность к сбережению** – доля располагаемого дохода, направляемая на сбережения.

**Ссудный капитал** – это денежные средства, отданные в ссуду его собственником на время, на условиях возвратности и за плату в виде процента.

**Ссудный процент** – плата, взимаемая кредитором с заемщика за пользование заемными средствами (цена кредита).

**Ставка налога** – величина налога на единицу обложения (гектар земли, рубль дохода и т.п.).

**Стагфляция** – инфляция, сопровождаемая падением производства и высоким уровнем безработицы.

**Стоимость денег** – их покупательная способность; то количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную единицу.

**Страхование** – создание за счет специальных (страховых) взносов резервных денежных фондов, предназначенных для возмещения ущерба, потерь, вызванных наступлением страхового случая.

**Структурная безработица** – высвобождение рабочей силы под воздействием структурных сдвигов в экономике, изменяющих спрос на отдельные профессии и специальности.

**Структурный бюджетный дефицит** – превышение расходов над налогами в условиях полной занятости, т.е. при потенциальном валовом национальном продукте.

## Т

**Темп инфляции** – отношение разности между ИПЦ данного года и ИПЦ базисного года к ИПЦ базисного года (в процентах).

**Теорема Коуза:** если права собственности четко определены и трансакционные издержки (издержки, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности) равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности.

**Товар** – продукт, предназначенный для обмена, продажи.

**Трансакционные издержки** – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

**Трест** – объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра.

## У

**Убывающая (отрицательная) отдача от масштаба** – издержки растут быстрее, чем объем производства, и, следовательно, средние издержки производства возрастают.

**Уровень безработицы** – доля безработных в общей численности экономически активного населения (рабочей силе).

**Учетная ставка** – банковский процент, под который центральный банк выдает ссуды коммерческим банкам.

## Ф

**Факторы производства** – ресурсы, используемые людьми для создания экономических благ, капитал и земля (вещественные факторы производства), труд и предпринимательская деятельность (личные факторы производства).

**Фискальная (бюджетно-налоговая) политика** – маневрирование государственными расходами и налогами для достижения макроэкономических целей.

**Фрикционная безработица** – это временная, добровольная безработица, которая возникает при перемене рабочего места, т.е. это период, когда человек как бы находится "между работами", ищет работу.

**Фьючерсы** – сделки купли-продажи, заключаемые по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой товара и его оплатой в будущем.

## Х

**Хеджирование** – операция, при которой срочные контракты используются для компенсации одного риска другим.

## Ц

**Цена** – пропорция, в которой один товар обменивается на другие товары или деньги.

**Цена реализации земли** – капитализированная (превращенная в капитал) земельная рента.

**Ценовая дискриминация** – применяемая на рынке несовершенной конкуренции практика назначения разных цен для различных потребителей.

**Ценовая эластичность предложения** характеризует степень изменения предложения под влиянием изменения цены.

**Ценовая эластичность спроса** характеризует степень изменения спроса под влиянием изменения цены.

**Центральный банк** – государственный банк, основным назначением которого является регулирование денежно-кредитного обращения страны.

**Циклическая безработица** – высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства.

**Циклический бюджетный дефицит** – бюджетный дефицит, вызванный экономическим спадом и обусловленным им сокращением налоговых поступлений.

## Ч

**Чистая экономическая прибыль** – выручка от реализации за вычетом экономических издержек производства (внешних и внутренних, включая нормальную прибыль).

**Чистый экспорт** – разница между объемом экспорта и импорта.

## Э

**Экономика** – 1) народное хозяйство страны, включающее отдельные отрасли или виды производства, а также его части; 2) наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей.

**Экономическая система** – это совокупность организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ограниченных ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей.

**Экономические издержки производства** – сумма платежей поставщикам ресурсов и "упущенных" доходов, которые могли бы быть получены при альтернативном использовании собственных ресурсов фирмы.

**Экономический рост** – расширение производственных возможностей общества; количественное увеличение и качественное совершенствование валового национального продукта и факторов производства.

**Экономический цикл** – повторяющиеся на протяжении ряда лет спады и подъемы уровня экономической активности.

**Эластичность спроса по доходу** характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода.

**Эффект "храповика"** – тенденция повышения уровня цен при возрастании совокупного спроса и тенденция к сохранению стабильности цен при сокращении совокупного спроса.

**Эффект вытеснения** – сокращение частного инвестиционного спроса в экономике, вызванное увеличением займов правительства в частном секторе.

**Эффект дохода** – воздействие, которое изменение цены товара оказывает на реальный доход потребителя и, соответственно, на количество товара, которое потребитель купит.

**Эффект замещения** – если цена одного товара растет, то при наличии заменителей он будет ими замещаться, соответственно, спрос на первый товар упадет.

**Эффект масштаба** – изменение долговременных средних издержек в связи с изменением масштабов производства.

**Эффект сбалансированного бюджета** – одинаковое по величине изменение государственных расходов и налогов приводит к изменению равновесного валового национального продукта на ту же величину, т.е. мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

**Эффект богатства** – инфляция (рост цен) снижает реальную стоимость финансовых активов (сбережений), что сокращает потребительские расходы и совокупный спрос.

**Эффект процентной ставки** – при более высоком уровне цен, спрос на деньги увеличивается, процентная ставка растет, что уменьшает спрос на потребительские и инвестиционные товары.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |    |
|---|----|
| <b>Введение. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА</b> .....  | 7  |
| <b>Тема 1. Предмет и метод экономики</b> .....                                      | 7  |
| 1.1. Предмет и функции экономики .....  | 7  |
| 1.2. Методы экономических исследований .....  | 8  |
| 1.3. Экономические показатели .....   | 10 |
| <b>Тема 2. История развития экономики как науки</b> .....                           | 13 |
| 2.1. Зарождение и развитие экономической науки .....                                | 13 |
| 2.2. Современные экономические теории .....   | 16 |
| <b>Раздел 1. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</b> ....                          | 20 |
| <b>Тема 3. Потребности и ресурсы</b> .....  | 20 |
| 3.1. Экономические потребности и блага .....  | 20 |
| 3.2. Производство и факторы производства .....                                      | 23 |
| 3.3. Производственные возможности .....   | 25 |
| 3.4. Проблема выбора и экономические системы .....                                  | 28 |
| <b>Тема 4. Собственность и хозяйствование</b> .....                                 | 32 |
| 4.1. Экономические агенты .....   | 32 |
| 4.2. Собственность как отношение присвоения .....                                   | 34 |
| 4.3. Собственность как пучок частичных правомочий .....                             | 37 |
| <b>Тема 5. Формы собственности</b> .....  | 40 |
| 5.1. Формы частной собственности .....  | 40 |
| 5.2. Государственная собственность .....  | 43 |
| <b>Тема 6. Рыночная экономика</b> .....   | 46 |
| 6.1. Товарное производство – условие и предпосылка<br>существования рынка .....     | 46 |
| 6.2. Деньги: сущность, функции и виды .....   | 49 |
| 6.3. Основные черты рыночного хозяйства .....                                       | 52 |
| 6.4. Кругооборот товара и денег. Виды рынков .....                                  | 55 |
| <b>Тема 7. Основы теории потребительского поведения</b> .....                       | 59 |
| 7.1. Полезность: общая и предельная .....   | 60 |
| 7.2. Количественная (кардиналистическая) теория<br>потребительского поведения ..... | 62 |
| 7.3. Порядковая (ординалистическая) теория<br>потребительского поведения .....      | 65 |
| <b>Тема 8. Спрос и предложение</b> .....  | 70 |
| 8.1. Закон спроса .....   | 70 |
| 8.2. Неценовые факторы спроса .....   | 72 |

|   |     |
|---|-----|
| 8.3. Эластичность спроса .....  | 74  |
| 8.4. Предложение: понятие, факторы, эластичность .....  | 77  |
| <b>Тема 9. Рыночное равновесие</b> .....  | 82  |
| 9.1. Формирование рыночной цены .....   | 82  |
| 9.2. Нарушения рыночного равновесия .....   | 85  |
| 9.3. Рыночное равновесие и эффективность .....  | 88  |
| <b>Тема 10. Конкуренция и монополия</b> .....   | 91  |
| 10.1. Конкуренция: сущность и методы .....  | 91  |
| 10.2. Монополия: сущность, происхождение, типы .....  | 95  |
| 10.3. Рынок несовершенной конкуренции .....   | 97  |
| <b>Тема 11. Экономический вред монополий<br/>и антимонопольная деятельность государства</b> ..... | 101 |
| 11.1. Экономические последствия монополизации рынка .....   | 101 |
| 11.2. Государство против монополий .....  | 104 |
| <b>Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА</b> .....   | 109 |
| <b>Тема 12. Фирма в системе рыночных отношений</b> .....  | 109 |
| 12.1. Фирма: сущность и основные характеристики .....   | 109 |
| 12.2. Организационно-правовые формы Фирмы .....   | 114 |
| 12.3. Объединения фирм .....  | 118 |
| <b>Тема 13. Основы теории производства</b> .....  | 121 |
| 13.1. Производственная функция .....  | 122 |
| 13.2. Показатели объема производства .....  | 125 |
| <b>Тема 14. Издержки производства</b> .....   | 128 |
| 14.1. Издержки производства: экономические и бухгалтерские .....                                  | 129 |
| 14.2. Издержки производства в краткосрочном периоде .....   | 131 |
| 14.3. Издержки производства в долгосрочном периоде .....  | 134 |
| <b>Тема 15. Условия максимизации прибыли</b> .....  | 138 |
| 15.1. Доходы фирмы .....  | 139 |
| 15.2. Объем производства, максимизирующий прибыль .....   | 142 |
| 15.3. Объем предложения отдельной фирмы<br>и рыночное предложение .....                           | 146 |
| <b>Тема 16. Пофакторные доходы: заработная плата</b> .....  | 149 |
| 16.1. Рынок труда. Предложение труда .....  | 150 |
| 16.2. Спрос на труд .....   | 153 |
| 16.3. Заработная плата в условиях совершенной<br>и несовершенной конкуренции .....                | 155 |
| <b>Тема 17. Пофакторные доходы: рента, процент, прибыль</b> .....                                 | 160 |
| 17.1. Земельная рента .....   | 160 |
| 17.2. Процент на капитал .....  | 162 |
| 17.3. Прибыль .....   | 166 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Тема 18. Ограниченность и "провалы" рынка</b> .....                     | 169 |
| 18.1. Обмен, передача прав собственности<br>и трансакционные издержки..... | 169 |
| 18.2. Рынок и неопределенность.....  | 171 |
| 18.3. Внешние эффекты и общественные блага.....                            | 175 |
| 18.4. Рыночное распределение и социальная справедливость.....              | 177 |
| <b>Раздел 3. МАКРОЭКОНОМИКА</b> .....                                      | 181 |
| <b>Тема 19. Национальная экономика</b> .....                               | 182 |
| 19.1. Национальная экономика как объект<br>макрэкономического анализа..... | 182 |
| 19.2. Национальный объем производства.....                                 | 184 |
| <b>Тема 20. Совокупный спрос и совокупное предложение</b> .....            | 194 |
| 20.1. Совокупный спрос.....  | 194 |
| 20.2. Совокупное предложение.....  | 198 |
| <b>Тема 21. Потребление, сбережения и инвестиции</b> .....                 | 202 |
| 21.1. Потребление и сбережения.....  | 202 |
| 21.2. Инвестиционный спрос.....  | 206 |
| <b>Тема 22. Макроэкономическое равновесие</b> .....                        | 210 |
| 22.1. Условия макроэкономического равновесия.....                          | 211 |
| 22.2. Изменения в макроэкономическом равновесии.....                       | 219 |
| <b>Тема 23. Денежный рынок</b> .....                                       | 225 |
| 23.1. Масса денег в обращении.....   | 225 |
| 23.2. Спрос на деньги.....   | 228 |
| 23.3. Предложение денег.....   | 231 |
| 23.4. Денежный рынок.....  | 234 |
| <b>Тема 24. Макроэкономическая нестабильность</b> .....                    | 238 |
| 24.1. Безработица: понятие, типы, последствия.....                         | 239 |
| 24.2. Инфляция: понятие, виды и методы исчисления.....                     | 245 |
| 24.3. Причины и последствия инфляции.....                                  | 249 |
| <b>Тема 25. Государство в рыночной экономике</b> .....                     | 253 |
| 25.1. Экономические функции современного государства.....                  | 254 |
| 25.2. Государственное регулирование экономики:<br>цели и методы.....       | 258 |
| <b>Тема 26. Государственный бюджет</b> .....                               | 265 |
| 26.1. Бюджетная система страны. доходы и расходы бюджета.....              | 265 |
| 26.2. Теория налогообложения. Налоговая система.....                       | 269 |
| 26.3. Бюджетный дефицит и государственный долг.....                        | 276 |
| <b>Тема 27. Фискальная политика государства</b> .....                      | 284 |
| 27.1. Механизм фискальной политики.....                                    | 284 |
| 27.2. Виды и эффективность фискальной политики.....                        | 288 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Тема 28. Современная банковско-кредитная система</b> .....                                 | 292 |
| 28.1. Кредит: сущность, функции и виды .....  | 292 |
| 28.2. Коммерческие банки и центральный банк страны .....                                      | 297 |
| <b>Тема 29. Денежно-кредитная (монетарная)<br/>    политика государства</b> .....             | 303 |
| 29.1. Механизм монетарной политики .....  | 304 |
| 29.2. Виды и эффективность монетарной политики.....   | 308 |
| <b>Тема 30. Макроэкономическая динамика</b> .....   | 313 |
| 30.1. Экономический рост, сущность, типы .....  | 314 |
| 30.2. Содержание и общие черты экономического цикла.....                                      | 321 |
| <b>Тема 31. Переходная экономика</b> .....  | 329 |
| 31.1. Необходимость и основные направления перехода<br>от плановой экономике к рыночной ..... | 330 |
| 31.2. Приватизация – необходимое условие перехода к рынку .....                               | 335 |
| 31.3. Роль и функции государства в переходной экономике .....                                 | 338 |

**Для заметок**

**Для заметок**

Учебное издание

**Елена Геронтьевна Ефимова**

## **ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

*Редактор К.В. Шмат  
Корректор Н.К. Гончарук*

Подписано в печать 01.12.04.  
Формат бумаги 60×90/16. Бум. множит. № 3-19/04.  
Усл. печ. л. 23,0. Уч.-изд. л. 24,25. Тираж 2000. Заказ № 821

РИЦ МГИУ, 115280, Москва, Автозаводская, 16  
[www.izdat.msiu.ru](http://www.izdat.msiu.ru); e-mail: [izdat@msiu.ru](mailto:izdat@msiu.ru);  
тел.: 277-23-15, 277-82-15