

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

А.А. Вазим

ЭКОНОМИКА

Рекомендовано в качестве учебного пособия

Издательство
Томского государственного университета
систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)
2017

УДК 33(075)
ББК 65
В27

А.А. Вазим

В27 Экономика: учебное пособие / А.А. Вазим; Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), 2017. – 225 с.

В учебном пособии систематически излагается курс экономики, изучаемый студентами-юристами. На основе достижений современной экономической мысли рассматриваются основные вопросы микро- и макроэкономики. Включены контрольные вопросы для оценки знаний и самоконтроля. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата).

УДК 339.18(076.5)
ББК У9(2)40я73

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор
Национального исследовательского
Томского государственного университета
Хлопцов Д.М.

© ГОУ ВО ТУСУР, 2017
©Вазим А.А., 2017

Оглавление

	С.
ВВЕДЕНИЕ.....	9
СПИСОК АНГЛИЙСКИХ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ	10
РАЗДЕЛ I. ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	12
<i>Глава 1. Предмет экономической теории</i>	<i>12</i>
1.1. Предмет, функции и структура экономической науки	12
1.2. Методы исследования экономических явлений	14
1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки	16
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>25</i>
<i>Глава 2. Экономические ресурсы и цели общества</i>	<i>26</i>
2.1. Человеческие потребности. Три вида благ	26
2.2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов	27
2.3. Кривая производственных возможностей.....	28
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>32</i>
РАЗДЕЛ II. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	33
<i>Глава 3. Основы рыночного хозяйства.....</i>	<i>33</i>
3.1. Основные формы общественного хозяйства	33
3.2. Условия и причины возникновения товарного производства	35
3.3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений	37
3.4. Преимущества и недостатки рыночного механизма. Роль государства в условиях рынка.....	40
3.5. Рыночная система и ее формирование в России	42
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>45</i>

<i>Глава 4. Содержание и формы собственности</i>	46
4.1. Юридическое понятие собственности	46
4.2. Экономическое понятие собственности	47
4.3. Частная, общественная собственность и аренда	49
4.4. Формы и типы собственности	51
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	55
<i>Глава 5. Предпринимательство как способ функционирования рыночной экономики</i>	57
5.1. Становление предпринимательства	57
5.2. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности	59
5.3. Основные организационно-правовые формы предприятий	60
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	66
РАЗДЕЛ III. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	67
<i>Глава 6. Теория потребительского выбора</i>	67
6.1. Рациональность потребителя и свобода выбора	67
6.2. Два подхода к анализу рационального потребительского выбора	70
6.3. Концепция полезности товара	72
6.4. Кривые безразличия	74
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	77
<i>Глава 7. Основы теории спроса и предложения</i>	79
7.1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса	79
7.2. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения	80
6.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия	81
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	84

<i>Глава 8. Механизм функционирования рынка совершенной конкуренции</i>	85
8.1. Эластичность спроса	85
8.2. Эластичность предложения	90
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	90
РАЗДЕЛ IV. ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	92
<i>Глава 9. Процесс производства и его факторы.</i>	
<i>Издержки производства</i>	92
9.1. Экономические и бухгалтерские издержки производства	92
9.2. Постоянные и переменные издержки	94
9.3. Предельные издержки	98
9.4. Эффект масштаба производства.....	101
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	103
<i>Глава 10. Фирма в условиях совершенной конкуренции. Доход и прибыль фирмы</i>	104
10.1. Совершенная конкуренция	104
10.2. Правило максимизации прибыли.....	106
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	111
<i>Глава 11. Фирма в условиях несовершенной конкуренции</i>	113
11.1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия.....	113
11.2. Несовершенная конкуренция	114
11.3. Показатели монопольной власти	120
11.4. Антимонопольная политика	123
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	123

РАЗДЕЛ V. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ	125
<i>Глава 12. Формирование спроса на ресурсы</i>	<i>125</i>
12.1. Спрос на факторы производства	125
12.2. Теория предельной производительности факторов производства.....	127
12.3. Ординалистский подход в анализе выбора производителя.....	130
12.4. Оптимальное соотношение ресурсов.....	134
12.5. Спрос на ресурс и его эластичность	135
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>135</i>
<i>Глава 13. Рынок труда. Заработная плата</i>	<i>137</i>
13.1. Понятие заработной платы и определение её общего уровня.....	137
13.2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции	139
13.3. Изгибающаяся кривая предложения труда.....	141
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>142</i>
<i>Глава 14. Рынки имущественных факторов производства</i>	<i>143</i>
14.1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования.....	143
14.2. Виды земельной ренты.....	146
14.3. Рынок капитала. Ссудный процент.....	147
14.4. Дисконтирование и правило сложных процентов	151
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>152</i>

РАЗДЕЛ VI. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ	154
<i>Глава 15. Макроэкономика как наука</i>	<i>154</i>
15.1. Предмет макроэкономики.....	154
15.2. Методы и принципы макроэкономического анализа.....	155
15.3. Кругооборот продуктов, расходов и доходов.....	158
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>163</i>
<i>Тема 16. Макроэкономические проблемы и измерения.....</i>	<i>164</i>
16.1. Система национальных счетов.....	164
16.2. Способы измерения ВВП.....	166
16.3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.....	172
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>173</i>
<i>Глава 17. Два подхода к анализу макроэкономических процессов</i>	<i>176</i>
17.1. Классическая модель: основные постулаты и выводы	176
17.2. Кейнсианская макроэкономическая модель: основные положения и выводы.....	178
17.3. Потребление, сбережения и инвестиции в кейнсианской модели	179
17.4 «Кейнсианский крест». Рецессионный и инфляционный разрывы.....	182
17.5. Эффект мультипликатора. Парадокс сбережений. Модель акселератора.....	184
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>185</i>
<i>Глава 18. Макроэкономика. Совокупный спрос и совокупное предложение.....</i>	<i>188</i>
18.1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие	188
18.2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие	190
18.3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии	191
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>192</i>

РАЗДЕЛ VII. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	194
<i>Глава 19. Экономический цикл и государственное антициклическое регулирование</i>	<i>194</i>
19.1. Виды циклов.....	194
19.2. Экономический цикл и его фазы.....	198
19.3. Причины экономического цикла.....	199
19.4. Государственное антициклическое регулирование	202
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>202</i>
<i>Глава 20. Инфляция.....</i>	<i>203</i>
20.1. Инфляция ее показатели и виды	203
20.2. Причины инфляции	204
20.3. Издержки и последствия инфляции.....	206
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>208</i>
<i>Глава 21. Безработица</i>	<i>209</i>
21.1. Понятие занятости и безработицы.....	209
21.2. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы	211
21.3. Последствия безработицы.....	215
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>217</i>
<i>Глава 22. Денежно-кредитная система и монетарная политика государства</i>	<i>218</i>
22.1. Структура современной кредитно-денежной системы.....	218
22.2. Функции Центрального банка и его роль в экономике	219
22.3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты	220
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>221</i>
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	223

ВВЕДЕНИЕ

Изучение теоретических основ экономики обусловлено интересом к тому, что данная дисциплина исследует практические проблемы, которые возникают при вовлечении в сферу экономической жизни – затраты труда, получение доходов, выплата обязательных платежей и налогов, совершение покупок и т.п. Кроме того, многих людей интересуют такие теоретические и методологические вопросы: как повысить заработную плату, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело, положить деньги в банк или купить акции, и вообще, что такое деньги?

Изучение экономики, экономических теорий и методов экономического анализа создает целостное представление об экономической жизни общества, формирует экономический образ мышления, необходимый для понимания сути разнообразных экономических процессов и явлений. Будущим юристам необходимо выяснить разностороннюю взаимосвязь экономических и правовых отношений. Специалисты-юристы и специалисты-экономисты испытывают затруднения в своей профессиональной деятельности именно на стыке двух важнейших наук: экономики и права.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями ГОС ВО и содержанием рабочей программы учебной дисциплины «Экономика» для студентов направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

Пособие предназначено для закрепления студентами теоретических знаний путем освоения методологических основ и приобретения практических навыков принятия оптимизационных экономических решений.

Учебное пособие состоит из девяти глав и списка литературы. В каждой теме изложены основные методические положения, изучение которых является необходимым условием успешного решения практических задач курса.

В этом пособии довольно сложный материал по экономике изложен в сжатой, наглядной и доступной форме, использовано особое оформление текста с помощью графиков, схем, таблиц, наглядно обобщающих информацию, облегчающих его восприятие.

Представленные в пособии контрольные вопросы и задания требуют не только использования вычислительных приемов, но и последовательного логического анализа складывающихся ситуаций, что прививает студентам навыки экономического мышления.

СПИСОК АНГЛИЙСКИХ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

<i>AC – average costs</i>	средние издержки
<i>AD – aggregate demand</i>	совокупный спрос
<i>AFC – average fixed costs</i>	средние постоянные издержки
<i>AR – average revenue</i>	средний доход
<i>AS – aggregate supply</i>	совокупное предложение
<i>ATC – average total costs</i>	средние общие издержки
<i>AVC – average variable costs</i>	средние переменные издержки
<i>C – costs</i>	издержки
<i>C – consumption</i>	потребление
<i>Const. – constant</i>	постоянный,
<i>CPI –</i>	постоянная величина
<i>D – demand</i>	спрос
<i>Di – disposable income</i>	располагаемый доход
<i>E – equilibrium</i>	равновесие
<i>FC – fixed costs</i>	постоянные издержки
<i>G – government</i>	правительство
<i>GNP – gross national product</i>	валовой национальный продукт
<i>I – income</i>	доход
<i>I – investment</i>	инвестиции
<i>i – interest</i>	процент
<i>IS – investment-saving</i>	инвестиции - сбережения
<i>L – labor</i>	труд
<i>LM – liquidity-money</i>	ликвидность - деньги
<i>M – money, money supply</i>	деньги, денежное предложение
<i>MC – marginal costs</i>	предельные издержки
<i>MOC – marginal opportunity costs</i>	предельные издержки упущенных возможностей
<i>MP – marginal product</i>	предельный продукт
<i>MPC – marginal propensity to consume</i>	предельная склонность к потреблению
<i>MPS – marginal propensity to save</i>	предельная склонность к сбережению
<i>MR – marginal revenue</i>	предельный доход
<i>MRC – marginal resource costs</i>	предельные издержки ресурса в де-

<i>MRP – marginal revenue product</i>	нежном выражении предельный продукт в денежном выражении
<i>MU – marginal utility</i>	предельная полезность
<i>NEW – net economic welfare</i>	чистое экономическое благосостоя- ние
<i>NI – national income</i>	национальный доход
<i>NNP – net national product</i>	чистый национальный продукт
<i>P – price</i>	цена
<i>PI – personal income</i>	личный доход
<i>Q – quantity</i>	количество
<i>R – rent</i>	рента (доход)
<i>r – rate</i>	ставка (налоговая ставка, ставка про- цента)
<i>S – supply</i>	предложение
<i>TR – total revenue</i>	валовой (общий) доход
<i>TC – total costs</i>	валовые (общие)издержки
<i>TU – total utility</i>	общая полезность
<i>U – utility</i>	полезность
<i>V – velocity of money</i>	скорость обращения денег
<i>VC – variable costs</i>	переменные издержки
<i>V_p – present value</i>	сегодняшняя стоимость будущей суммы денег
<i>W – wage</i>	заработная плата

Примечание: доход в большинстве случаев обозначается буквой *Y*. В данном случае это не начальная буква английского слова, а указание на то, что доход рассматривается как функция других экономических величин (т.е. математический символ игрека).

РАЗДЕЛ I. ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Предмет, функции и структура экономической науки
2. Методы исследования экономических явлений
3. Основные этапы становления и развития экономической науки

1.1. Предмет, функции и структура экономической науки

Экономическая теория занимает особое место в системе гуманитарных и социально-экономических дисциплин. Жизнь любого цивилизованного человека пронизана экономикой. Она требует понимания экономических закономерностей и владения экономическим мышлением, что позволяет самостоятельно принимать экономически взвешенные хозяйственные решения.

На основе этих трех значений можно предложить и наиболее общее определение экономики. Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий жизни.

Выдающийся экономист П. А. Самуэльсон в своей Нобелевской лекции (1972) сформулировал значение экономики следующими словами: «...Экономика как наука длительное время развивалась в отрыве от проблем экономики как объекта исследования. Действительно, только в последней трети нашего века, уже в период моей научной деятельности, экономическая теория начала активно претендовать на то, чтобы приносить пользу бизнесмену-практику и государственному чиновнику».

Экономическая наука представляет единую систему, в которой выделяют два основных направления:

- 1) экономическую теорию – политическую экономию с охватом финансовых наук;
- 2) конкретные экономические науки (учение об организации и экономике производства), например, экономику целой отрасли национального хозяйства, сферу финансов, или экономику на стыке с другими дисциплинами (экономическую географию, экономическую психологию и т. д.).

Экономическая теория – наука общественная, она исследует связи и отношения между людьми и поведение человека в обществе. Но, в отличие от социологии и философии, рассматривается не общество в целом, а лишь сфера его экономической жизни, хозяйственные связи и экономическое поведение людей (например: денежные доходы, ценообразование, безработица и инфляция, бедность, неравенство и т. д.).

Объектом исследования экономической науки являются экономические явления; субъектом – человек, группа людей, государство; предметом – жизнедеятельность людей и проблемы эффективного хозяйствования.

Основная задача экономической теории – дать не просто описание, а показать их взаимообусловленность и взаимосвязь экономических явлений и событий.

Функции экономической науки: познавательная, методологическая, образовательная, практическая.

Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности. На основе наблюдаемых в прошлом явлений и взаимосвязей формируется и реализуется политика. Каждое общество выстраивает свои правила, законы и правовые нормы хозяйствования. По странам они резко различаются и проявляются в разных формах налогов, постановлений государственных учреждений, монетарной и фискальной политики.

Экономическая наука условно подразделяется:

- на микроэкономику – за основу берется наименьшая хозяйствующая единица (отдельный потребитель, фирма), а также взаимовлияние между субъектами хозяйственной деятельности, которое проявляется в ценах на товары и услуги;
- макроэкономику – исследование экономики страны в целом, ее экономических закономерностей для принятия политических решений. Главное внимание уделяется национальному доходу общества, проблемам занятости, темпам инфляции, направлениям правительственных доходов и расходов. Макроэкономический анализ нацелен на достижение полной занятости, стабильности цен, эффективный экономический рост.

Макроэкономические и микроэкономические процессы так тесно взаимосвязаны, что зачастую их трудно разделить. От того, насколько

полно они учитываются при анализе экономики, во многом зависит результативность предложений и рекомендаций экономистов. Экономика не может нормально функционировать без соответствующей правовой основы – совокупности норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов как на микро-, так и макроуровне. В то же время сама необходимость в соответствующих правовых нормах порождается изменениями, происходящими в хозяйственной жизни общества.

Говоря о связи экономики с другими науками – социологией, экономической психологией, физиологией труда и т. д., следует отметить, что экономика – наиболее точная из всех общественных наук, поэтому она широко пользуется математическим аппаратом, количественными методами исследования. Рассматривая такие понятия как цена, прибыль, процент, спрос и т.д., экономисты наряду с качественным всегда применяют и количественный анализ.

Изучая функционирование хозяйства и выдвигая требования к механизму, результатам этого функционирования, экономика как наука использует определенный инструментарий исследования .

1.2. Методы исследования экономических явлений

Изучение экономической теории приводит к пониманию между различными, на первый взгляд не связанными явлениями. Слово «метод» происходит от греческого «methodos», что буквально означает «путь к чему-либо». Поэтому метод в самом широком смысле можно определить как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели. Метод науки, с одной стороны, отражает уже познанные законы исследуемой сферы окружающего мира, а с другой – выступает как средство последующего познания.

На разных этапах развития в экономической теории использовались различные методы исследования. Первым методом, который использовала экономическая наука, была формальная логика. Формальная логика – это изучение мысли с точки зрения ее структуры, формы. Важнейшие из них – анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, аналогия, гипотеза, доказательство, определенные законы мышления.

Методология экономической теории – это общий подход к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единая философская основа. **Методы изучения** – совокупность приемов

исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов.

Основные методы исследования в экономике приложимы и к её отраслевой направленности. Среди них выделяют общенаучные и частные.

Общенаучные методы:

- *Диалектика* – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления. Она является целостным методом, органической системой категорий и законов. Основными принципами систематизации понятий стали принципы взаимосвязи и развития. Экономическая система впервые была рассмотрена как развивающаяся взаимосвязь категорий и законов. Это означало, что каждое из явлений и система в целом анализируются в процессе самодвижения от низшего к высшему, от старого к новому. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Само развитие понимается как **переход количественных изменений в качественные и обратно**, как **единство и борьба противоположностей**, как **отрицание отрицания**.
- *Материалистический подход* к изучению экономических процессов означал не только объективное признание существования реального мира.
- *Метод абстракции* предполагает отвлечение исследователя от всего второстепенного в исследуемом явлении, чтобы полнее сосредоточиться на существенных характеристиках. Логические понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономической жизни общества, называются экономическими **категориями**.
- *Сочетание исторического и логического*. Используя исторический метод, экономическая теория исследует хозяйственные процессы в той последовательности, в какой они возникали и развивались.

Частные методы: наблюдение и сбор фактов; анализ; синтез; метод индукции и дедукции; сравнение; аналогия; проблема; доказательство; математические методы; статистические методы; нормативный и позитивный анализ; метод экономико-математического моделирования; системный подход.

Основная причина работы с простыми моделями экономики заключается в том, что реальная экономическая жизнь слишком сложна, что-

бы проанализировать ее во всех деталях. При этом необходимы определенные *допущения*. Например, цена на мебель выросла, а на все остальные товары, сырье и ресурсы осталась прежней... В таком случае данная ситуация приведет к росту прибылей производителей только мебельной отрасли. Однако в реальном мире такая «чистота» эксперимента недостижима. Поэтому экономисты, изучающие рынок мебели, принимают за возможность наличие **«прочих равных условий»**.

В качестве примера одной из экономических моделей можно привести модель **рационального потребителя**. Рациональный потребитель стремится купить товары с максимальной пользой для себя. Он будет абсолютно уверен в необходимости любой покупки, т. к. неоднократно оценит свою потребность в этой покупке.

Другим простейшим видом экономико-математического моделирования является **моделирование в двумерном пространстве при помощи графиков**. Большая опасность данного метода кроется в возможном отрыве модели от жизни. Необходимо помнить что модель – это упрощение того «что есть», а не того, как «должно быть».

- Большинство моделей выражаются графически и математически с помощью математических уравнений и формул. Поэтому графический метод также может быть отнесен к экономической методологии.

Однако необходимо помнить, что экономическая наука социальна по своей природе, связана с общественным поведением людей, что ограничивает возможность проведения широкомасштабных экспериментов и возможность бездумного перенесения результатов одного эксперимента на другие области экономической жизнедеятельности людей.

1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки

Экономическая жизнь многообразна и теорий, описывающих ее, множество. Предмет экономической теории как науки определился далеко не сразу, он выделился в результате длительного исторического развития.

Проблемы, которые всегда интересовали экономистов – источники богатства нации и способы его увеличения. Предметом исследования и древних и современных ученых являются формы рационального хозяйствования, которые обеспечат рост благосостояния общества.

Первые представления об экономике мы находим у крупных мыслителей и отдельных правителей рабовладельческих государств, живших до нашей эры: свод законов месопотамского царя Хаммурапи (1792–1750 гг. до н. э.), а также изречения древнекитайского ученого Конфуция, заложившего этико-политические основы учения, оказавшего огромное влияние на развитие духовной культуры, политической жизни и общественного строя Китая на протяжении более чем двух тысяч лет. Конфуцианство призывало государей управлять народом не на основе законов и наказаний, а примером высоконравственного поведения, на основе обычного права, не обременяя народ тяжелыми налогами и повинностями. Доказательства идеологов древнего мира основывались преимущественно на категориях морали, этики, нравственности и были направлены против крупных торгово-ростовщических операций, т. е. против свободного функционирования денежного и торгового капитала.

Экономическая мысль Древней Греции связана с именами Ксенофонта (430–354 гг. до н. э.), Платона (428–347 гг. до н. э.) и Аристотеля (384–322 гг. до н. э.). Так, Ксенофонт (445–355 гг. до н. э.) составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца. В трактате «О домашнем хозяйстве» он дал характеристику образцового хозяйства и образцового гражданина. В его труде «О домашнем хозяйстве» выражена точка зрения господствующих классов:

- естественным происхождением является разделение труда на умственный и физический, а людей – на свободных и рабов;
- любой товар обладает полезными свойствами (потребительная стоимость) и способен обмениваться на другой товар (меновая стоимость).

Фома Аквинский (Фома Аквинат) (1225–1274) – монах-доминиканец, доктор Парижского университета, который читал лекции в Париже, Кельне, Риме и Неаполе, в своем основном произведении «Сумма теологии» так дает оценку товарно-денежным отношениям: «Деньги не могут породить деньги, необходимо сословное деление общества... богатство подразделяется на естественное (плоды земли и ремесла) и искусственное (золото и серебро)..., необходимо признание частной собственности».

В России XII–XIII вв. также существовали проблемы экономической и политической сферы. В это время издается «Русская правда» –

свод законов Киевского государства.

Самостоятельное развитие экономической теории началось в XV–XVI вв. В это же время появился и термин «политическая экономия», автором которого стал Антуан Монкретьен (1575–1622).

В развитии экономической теории выделяются следующие этапы:

Меркантилизм (от итал. «меркани» – торговец). Основная сфера, создающая богатство, – сфера обращения. Богатство страны приумножается в результате внешней торговли. Политика меркантилизма заключалась в поощрении развития промышленности (с целью увеличения производства товаров для экспорта), особенно мануфактурной, в активном протекционизме, в поддержке экспансии торгового капитала (в частности, в поощрении создания монопольных торговых компаний), в развитии мореплавания и флота, в захвате колоний, в резком повышении налогового обложения для финансирования всех вышеназванных мероприятий.

Представители меркантилизма: Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Ж-Б. Кольбер; в России – Ордин-Нащекин (1605–1680), Петр I (1672–1725), И. Т. Посошков (1652–1726).

Классическая политическая экономия исследовала сферу производства. Источником богатства считается производство, а торговля лишь обменивает созданные блага. Богатством являются не деньги, а товары.

У истоков классической политической экономии стоят У. Петти (Англия) и П. Буагильбер (Франция) – физиократы (от греч. *phusis* – природа, *kratos* – власть). Наличие развитого сельскохозяйственного производства во Франции в середине XVIII в. позволило отождествить производство с землей и ее недрами. Основной постулат физиократов, вслед за У. Петти: «Природа – мать, а труд – отец всякого богатства». Центральные идеи теории физиократов:

- экономические законы носят естественный характер и отклонение от них ведет к нарушению процесса производства;
- источник богатства есть сфера производства материальных благ – земледелие;
- только земледельческий труд является производительным, т. к. при этом работают природа и земля;

- промышленность и торговая деятельность – сфера бесплодная, непроизводящая. Под чистым продуктом они понимали разницу между суммой всех благ и затратами на производство продукта. Этот избыток (чистый продукт) – уникальный дар природы;
- промышленный труд лишь изменяет его форму, не увеличивая размера чистого продукта.

Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов, деньги сами по себе бесплодны. Накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из «обращения и лишает их единственной полезной функции – служить обмену товаров. Основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) занялся проблемами экономики в 60 лет, будучи придворным медиком Людовика XV. Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», в которой показал распределение совокупного годового продукта, создаваемого в сельском хозяйстве между тремя классами: производительным, бесплодным и классом собственников. К производительному классу он относил лиц, занятых в сельском хозяйстве: фермеров и сельских наемных рабочих. К бесплодному классу он причислял лиц, занятых в промышленности, а также купцов. Собственниками он считал лиц, получающих ренту – землевладельцев и короля.

Английская классическая политэкономия (рыночная школа). Самые яркие представители А. Смит (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823), которые в качестве источника богатства нации рассматривали труд в сфере материального производства, результаты которого (произведенные товары) и составляют богатство нации.

Методология учения А. Смита основана на концепции экономического либерализма, основные положения которой заключаются в следующем:

- интересы отдельных лиц совпадают с интересами общества;
- «экономический человек»; по Смиту, есть лицо, наделенное эгоизмом и стремящееся ко все большему накоплению богатства;
- непеременимым условием действия экономических законов является свободная конкуренция;
- погоня за прибылью и свободная торговля А. Смитом оценивается как деятельность, выгодная всему обществу;
- на рынке действует «невидимая рука», при помощи которой свободная конкуренция управляет действиями людей через их интере-

сы и ведет к разрешению общественных проблем наилучшим способом, максимально выгодным как отдельным лицам, так и всему обществу.

Задача политической экономии, по А. Смиту, состоит в увеличении могущества и богатства страны. В основе экономических взглядов основоположника рыночной школы лежит следующая идея: продукты материального производства – это богатство нации, а величина последнего зависит от доли населения, занятого производительным трудом, и от производительности труда. Главный фактор увеличения уровня производительности труда – разделение труда или специализация. Результатом разделения труда являются:

- экономия рабочего времени;
- совершенствование навыков работы;
- изобретение машин, облегчающих ручной труд.

Принцип полного невмешательства государства в экономику страны – «**laissez faire**», по А. Смиту, является условием богатства. Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу. А. Смит сформулировал четыре правила налогообложения:

- пропорциональность – граждане государства обязаны платить налоги соразмерно получаемым средствам;
- минимальность – каждый налог должен взиматься так, чтобы он извлекал у населения возможно меньше сверх того, что поступает в государство;
- определенность – должны быть четко установлены время уплаты, способ и размер налога. Эта информация должна быть доступна любому налогоплательщику;
- удобство для плательщика – время и способ уплаты налога должны соответствовать требованиям плательщиков.

Ученый выступал в защиту свободной торговли между странами. Показал взаимовыгодность международной торговли, исходя из различных уровней издержек производства в различных странах.

В начале XIX в. политическая экономия испытывала глубокий кризис. Одновременно возникли сильные и влиятельные течения, сформировавшиеся в конце XIX – начале XX вв., представленные широким разнообразием позиций: **марксистская политэкономия, неоклассическое направление экономики, кейнсианство, институционализм.**

Марксистская политэкономия – «библия рабочего класса». Основатель – К. Маркс (1818–1883) – считал рынок могучим средством накопления капитала. Он полагал, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться и обречен на гибель. Кратко можно выделить следующие основные положения марксизма:

- труд – единственный источник стоимости. Труд бывает живой (работника) и овеществлённый (товары, станки, здания);
- труд имеет две категории – необходимый и прибавочный. Эксплуатация – это присвоение прибавочного труда;
- основа эксплуатации – собственность. Поэтому для ликвидации эксплуатации требуется ликвидировать отношения собственности;
- капиталистические отношения стимулируют накопление капитала и ускоряют экономическое развитие;
- капитализм вызывает отчуждение человека от результатов его труда;
- современный капитализм отчуждать может даже капитал. Это называется отделение капитала-функции от капитала-собственности;
- всё это приводит к росту числа наёмных работников, превращению их в армию наёмного труда, что неизбежно приведёт к революции.
- революция установит новый общественный строй, лучший, чем капитализм.

В России марксизм прижился из-за очень тяжелого положения пролетариата. Эта экономическая теория развивалась в СССР до 80-х гг. Она отражала господствующую идеологию, была единственной и самодовлеющей. Постепенно она стала косной. После начала рыночных реформ в России произошёл полный отказ от развития марксизма.

Маржинализм (от франц. *marginal* – предельный) зародился в 70-е гг. XIX в. как критическое осмысление теории К. Маркса. Маржиналисты абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, У. Джевонс отказался от термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Ввели в оборот термин «экономиче-

ский человек», который руководствуется только экономическим интересом максимизации дохода и минимизации затрат. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название *микроэкономический*.

В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы из теории Риккардо, в результате чего теория выиграла и стала называться **неоклассической**. Представители: А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пигу, а также П. Самуэльсон, опубликовавший в 1948 г. свой учебник «Экономикс», выдержавший затем 48 изданий. Автор подчеркивает, что экономикс тесно соприкасается с социальными науками, домоводством, управлением предприятия. Неоклассическое направление представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм – теория стабилизации экономики, в которой главное место отводится денежным факторам. Монетаристы сводят управление страной к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, находящимся в обращении, достижению сбалансированного бюджета и установлению высокого банковского процента. По мнению М. Фридмена, все крупные потрясения объясняются последствиями денежной политики государства. В России ярким последователем взглядов монетаристов является Е. Т. Гайдар.

Неолиберализм гласит о необходимости сокращать вмешательство государства в экономику (принцип А. Смита), ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить подъем благосостояния населения. Отсюда делается вывод предоставления максимальной свободы предпринимателям и торговцам. Главные теоретики – Людвиг фон Мизес (1881–1973) и его ученик Фридрих фон Хайек (1899–1992). На теории либерализма основывался немец Л. Эрхард (1897–1977), который создал теорию социально ориентируемого рыночного хозяйства.

Исторический опыт убеждает, что кризис в экономике является мощным стимулом к развитию экономической науки. Кризис 20 – 30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма.

В отличие от неоклассиков Д. М. Кейнс (1883–1946) предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появ-

ляется **кейнсианство**, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, которая не характерна для рынка. Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название *макроэкономического*. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику с целью исправления ее недостатков, которые до него отрицались – большинство буржуазных экономистов считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», т. е. о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос.

Главный труд Дж. М. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, т. к. по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению. Психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства и, таким образом, на уровень занятости.

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать «устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены в частной инициативе...», – пишет Кейнс. В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций).

Наибольшее распространение основные выводы и идеи Кейнса получили в 50–60 гг.

Характеристика российской экономической мысли заключается в том, что она составляет существенную часть сокровищницы мировой

экономической науки. Зарождение экономической теории в России происходит в XVII в. в форме меркантилизма. Одним из самых ярких последователей идей меркантилистов стал И. Т. Посошков (1652–1726) – ремесленник, который стал купцом и в конце жизни приобрел имение с крепостными, где организовал винокуренный завод. Главная его работа – «Книга о скудности и богатстве» (1724). В отличие от меркантилистов признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. Источником богатства считал труд, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Экономическая мысль XVIII в. представлена в работах В. Н. Татищева (1686–1750) – историка, географа, экономиста, лингвиста. Он был и видным государственным деятелем, артиллеристом, инженером, организатором горно-металлургической промышленности. Его основные книги – «История Российская», «Представления о купечестве и ремеслах». В. Н. Татищев защищал и поддерживал петровские преобразования, выступал за политику протекционизма.

М. В. Ломоносов (1711–1765) – великий русский ученый, обогативший все области знаний. Он говорил о рациональном размещении промышленности, строительстве путей сообщения, считал торговлю важнейшим фактором богатства страны, предлагал таможенные тарифы для защиты отечественных мануфактур от иностранной конкуренции, высказывался за активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Граф Н. С. Мордвинов (1754–1845) подготовил денежную реформу 1830–1843 гг. в России. Существенный вклад в планы индустриализации страны внес министр финансов граф С. Ю. Витте (1849–1915). Премьер-министр и министр внутренних дел П. А. Столыпин (1862–1911) – вдохновитель аграрной реформы 1907–1911 гг.

Советский период также богат именами великих ученых: Н. Д. Кондратьев (1892–1938) – теория экономических циклов (длинных волн), Н. И. Бухарин, А. В. Чаянов – теоретики семейно-крестьянского хозяйства.

Большой вклад в развитие экономической политики и теории внес-

ли политические деятели нашего времени: Е. Т. Гайдар, П. Бунич, С. Ю. Глазьев, Е. Ясин, А. Илларионов и др.

Исторический опыт показал, что ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, поскольку выступает с позиций одной социальной группы и определенного периода. Развитие общества должно направляться общенациональными интересами, которые складываются в трудном поиске общественных компромиссов. Не случайно большинство современных западных экономистов сошлись на идее так называемого кейнсианско-неоклассического синтеза.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем состоит предмет экономической науки?
2. Каковы функции и структура экономической науки?
3. Какова связь между экономикой и юриспруденцией?
4. Что такое метод исследования?
5. Какие методы исследования экономических явлений вы можете назвать? В чем специфика каждого из них?
6. Как диалектический метод влияет на исследование экономической действительности?
7. В чем заключается логическое изложение явления?
8. Назовите основные этапы развития экономической науки.
9. В чем, на Ваш взгляд, кроется причина различий в научных трактовках экономических течений и школ?

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА

1. Человеческие потребности. Три вида благ
2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности.

Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов

3. Кривая производственных возможностей.

2.1. Человеческие потребности. Три вида благ

Потребности – это нужда человека в каком-либо благе. Удовлетворение потребностей способствует поддержанию жизнедеятельности и развития организма, развития личности. Потребности человека индивидуальны и разнообразны. Потребности изменяются во времени.

При классификации потребностей можно выделить потребности материальные и духовные, рациональные и иррациональные, абсолютные и действительные, осознанные и неосознанные, ложно понятые и др.

Описание возможных потребностей позволяет сделать следующий вывод: **Потребности человека безграничны и полностью неутолимы.** Это – одна из аксиом экономики. Существует **экономический закон непрерывного возрастания человеческих потребностей.** Этот закон подтверждается многочисленными факторами из экономической эволюции человека.

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму – форму интереса. **Экономический интерес** – это форма проявления экономических потребностей.

Экономисты изучают **материальные потребности.** Средства для удовлетворения потребностей называются **благами.** Различают свободные и экономические блага.

Свободные блага – это то, что человек находит в природе, они достаются человеку бесплатно, к ним нельзя ограничить доступ. Например: воздух, вода родника, солнечный свет, грибы и т. д.

Экономические блага – результат деятельности человека; т. к. они производятся человеком, они ограничены (редкие). Экономические блага подразделяются на два вида: общественные и частные. **Частные блага** строго ограничены, и за каждую дополнительную единицу блага

необходимо платить. Это такие виды благ, как продукты питания, проезд в транспорте, книги, мебель и т. д. **Общественные блага** также производятся человеком, но доступ к ним ограничен быть не может. Например, телевидение и радио, правопорядок, оборона страны и т. д. Отдельный человек может считать, что ему достаточно этого блага, но размер платежей за пользование этим благом устанавливается правительством, а не налогоплательщиком. Некоторые общественные блага могут становиться частными. Например, телевизионный сигнал (общественное благо) становится платным для владельцев спутниковой антенны. Иногда частное благо может становиться общественным. Проезд в городском транспорте (частное благо), при оплате из бюджета города или предприятий и отсутствии кондукторов, становится общественным благом.

2.2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов

Для производства всех благ необходимы ресурсы. **Ресурсы** выделяются следующих видов:

- **природные** – леса, вода в реках и озерах, земля, природные ископаемые;
- **трудовые**, определяемые как количество и качество возможностей населения страны к преобразованиям жизненных условий;
- **капитальные**, выражающиеся в построенных зданиях, установленных станках и оборудовании;
- **предпринимательские** усилия, выражающиеся во внедрении новых технологий, новых приемов ведения хозяйства и т. д.

Специфическим ресурсом для личности человека может также выступать **его время**. Например,

для человека играет большую роль как можно более раннее обеспечение любым благом.

Общим свойством всех ресурсов является их ограниченность или **редкость**. Это – вторая аксиома экономики. Данное утверждение не противоречит известной философской идее безграничности мира. Физически в окружающем нас мире – в недрах земли, мировом океане, космосе – имеется безграничное количество ресурсов. **Ограниченность ресурсов в экономическом смысле** означает: при данном уровне раз-

вития техники и научного знания доступна только часть физических ресурсов. Для домашних хозяйств такая ограниченность выступает в виде недостатка денег для покупок. Для экономики в целом такой проблемы не существует, т. к. «необходимое» количество денежных знаков можно сравнительно легко увеличить. Однако проблему недостаточности ресурсов таким способом не решить. Ресурсы можно увеличить либо путем их накопления за счет ограничения потребления, либо за счет внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Ограниченность ресурсов – это дисбаланс между потребностями в товарах и услугах и средствами удовлетворения этих потребностей. Таким образом, ограниченность ресурсов имеет относительный характер.

Экономические последствия редкости ресурсов:

- ограниченность ресурсов означает ограниченное производство по отношению к потребностям;
- нерациональное использование ресурсов становится недопустимым. общество старается эффективно использовать свои ресурсы и получить максимально возможный объем производства;
- редкость ресурсов делает все экономические блага платными.

2.3. Кривая производственных возможностей

Под полной занятостью понимается использование всех пригодных для производства товаров и услуг материальных и трудовых ресурсов. Это означает:

- во-первых, экономика должна обеспечивать работой всех, кто хочет и способен трудиться;
- во-вторых, должны использоваться без простоев машины и оборудование;
- в-третьих, достигается максимально возможный результат.

Рассмотрим взаимосвязь этих понятий, а вместе с ними проблему эффективности и альтернативности использования ресурсов с помощью графика производственных возможностей. Эта модель позволит нам приблизиться к решению основных задач экономики: **Что производить? Как производить? Для кого производить?** Поскольку ресурсы редки, то производство в каждый данный момент не может быть безграничным, следовательно, любое производство имеет границы своих возможностей. Прежде чем эту границу построить, мы должны сделать

определенные оговорки или допущения:

- экономическая модель действует в условиях полной занятости и полного объема производства продуктов;
- действующие факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству, но их можно перераспределять между отдельными отраслями производства;
- в ходе нашего анализа не меняется технология, техника и способы производства товаров и услуг, следовательно, в модели рассматривается краткосрочный период деятельности;
- экономика производит только два продукта (например, хлеб и роботы).

Используя гипотетические данные о состоянии некоей экономики, составим таблицу (см. табл. 1.1), на основе которой построим модель-график производственных возможностей предполагаемой экономики. Хлеб и роботы символизируют предметы потребления и средства производства. Почему мы ограничиваемся двумя видами благ? Технические возможности позволяют нам использовать в графическом варианте двумерные модели.

Таблица 1.1

Альтернативное использование производственных ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
Машины (тыс. шт.)	0	1	2	3	4
Продукты питания (сотни тыс. т)	10	9	7	4	0

Остановимся подробнее на рассмотрении кривой производственных возможностей (см. рис. 1. 1). Эта кривая пересекается со шкалами и вогнута к началу координат.

На графике производственных возможностей кривая *ABCDE* показывает границы максимально возможных объемов производства продуктов питания и машин при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Каждая точка на кривой *ABCDE* представляет определенную комбинацию товаров двух видов. Что выбрать?

Согласно альтернативе *A* экономика направляет свои ресурсы на производство машин и не производит продуктов питания. Согласно альтернативе *E* все ресурсы направлены на продукты питания. Это две крайности. Они нереалистичны.

Двигаясь от *A* до *E*, экономика наращивает товары потребительского спроса (продуктов питания). Это заманчиво, однако такое наращивание может привести к сокращению производственного потенциала.

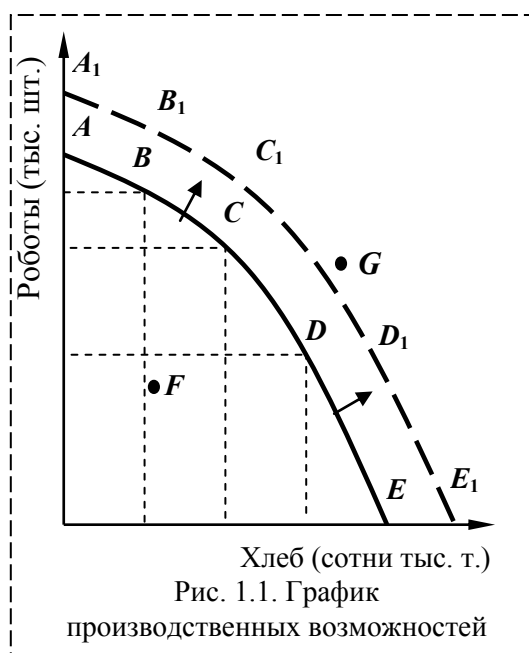
Двигаясь в обратном направлении, экономика сокращает товары потребительского назначения и увеличивает производственный потенциал, что равносильно преимущественному производству средств производства.

Наращивать то и другое экономика не в состоянии, т. к. ресурсы ограничены и необходимо жертвовать одним продуктом в пользу другого по частям. Отсюда следует вывод: из всех производственных альтернатив надо искать оптимальный вариант, приемлемый для общества в данное время.

Таким образом, отвечая на вопрос «что производить?», экономика определяет количество предлагаемых благ или их альтернативную стоимость. **Альтернативную стоимость** иногда называют **вменными издержками**. **Вменные издержки** – это потенциально возможные альтернативы использования ресурсов. Например, увеличить производство мебели (сокращение ковров), увеличить производство мяса (сократить молока), увеличить количество рабочего времени (сократить количество свободного времени).

Эффективное и полное использование ресурсов. Что произойдет с экономикой, если она выберет точку *F* внутри области производственных возможностей? Очевидно (рис. 1.1), что при таком выборе ресурсы будут недоиспользованы. Следовательно, продуктов будет произведено меньше, чем могло бы быть произведено при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов. В результате нерационального использования ресурсов общество должно смириться с безработицей, потерей рабочего времени, дефицитом продуктов.

Кривая производственных возможностей показывает нам все возможные варианты производства, как на самой кривой, так и внутри нее. Недостижимость некоторых вариантов



производства благ (точка G) отражает ограниченность ресурсов в экономике. Такими ресурсами являются: труд, капитал, земля и предпринимательские усилия.

Объем трудовых ресурсов зависит от численности населения и от способностей каждого гражданина этой страны к труду. Естественно, что рабочее время должно быть меньше 14 часов (8 часов на сон + 2 часа на прием пищи) в сутки.

Объем капитала в стране мы можем определить при подсчете всех станков и оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений.

Объем природных ресурсов (или качество фактора земля) мы можем определить при учете лесов, рек, площади страны, ресурсов в недрах страны. Кроме этого, особым свойством природных ресурсов является их территориальное местоположение.

Еще одним фактором производства являются предпринимательские усилия. Они выражаются в том, что при организации производства постоянно ведется поиск наиболее эффективного производства, внедряются современные технологии, предприниматели идут на риск, не допуская рутинности производства.

Что произойдет с экономикой, если она будет искать точку вне границы производственных возможностей, например точку L ? Достичь этой точки экономика не может, т. к. не располагает достаточными ресурсами. Экономика не может достичь этой точки, т. к. существует барьер, граница ее производственных возможностей.

Как уже отмечалось, любая экономика направлена на удовлетворение растущих потребностей. Следовательно, производство материальных благ и услуг должно наращиваться. Может ли общество выйти за границу своих производственных возможностей? Иными словами, возможен ли экономический рост? Понятие «экономический рост» в данном случае означает увеличение реального объема производства продукции на душу населения. Ответ на поставленный вопрос может быть положительным, если общество предпримет ряд мер, результатом которых станет сдвиг границы производственных возможностей вверх и вправо (см. рис. 1.1, кривая $A_1B_1C_1D_1E_1$), если эти меры будут одновременно и равномерно внедряться во всех отраслях народного хозяйства, т. е. если производственные возможности одновременно расширятся.

Закон возрастающих вмененных издержек. Экономический ана-

лиз производственных возможностей той или иной экономики был бы недостаточно полным без рассмотрения закона, вытекающего из использования производственных альтернатив. Рост альтернативных (вмененных) издержек действует как закон альтернативного производства. Какова причина их роста? Дело в том, что экономические ресурсы пригодны для их полного использования не все и не всегда, а, следовательно, ограничено получение полного объема производимых альтернативных продуктов. Например, когда общество пытается увеличить производство хлеба, то оно начинает использовать все менее пригодные для его производства ресурсы. Их производительность в производстве роботов была выше.

Для того чтобы удовлетворить максимум потребностей, оно должно расходовать ресурсы эффективно. Формула эффективности выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \cdot 100\%$$

где \mathcal{E} – эффективность; P – результат; Z – затраты.

Данная формула показывает, что эффективность является соотношением результата деятельности и затрат для получения необходимого результата. Это находит отражение в русских пословицах: «Без труда не вынешь рыбку из пруда», «Как потопаешь, так и полопаешь», «Любишь кататься, люби и саночки возить» и др.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем состоит предмет экономической науки?
2. Каковы функции и структура экономической науки?
3. Что такое метод исследования?
4. Какие методы исследования экономических явлений вы можете назвать? В чем специфика каждого из них?
5. Как диалектический метод влияет на исследование экономической действительности?
6. В чем заключается логическое изложение явления?
7. Назовите основные этапы развития экономической науки.
8. В чем, на Ваш взгляд, кроется причина различий в научных трактовках экономических течений и школ?

РАЗДЕЛ II. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 3. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Основные формы общественного хозяйства
2. Условия и причины возникновения товарного производства
3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений.
4. Преимущества и недостатки рыночного механизма. Роль государства в условиях рынка

3.1. Основные формы общественного хозяйства

Методы решения экономических задач (что, как, и для кого производить?) зависят, во-первых, от формы собственности на средства производства и принципа распределения продуктов; во-вторых, от способа координации и управления экономикой, от экономической системы, в основе которой лежат система общественных ценностей и силы, стоящие у власти (диктатура, монарх, партия и др.).

1. Традиционная экономика (натуральное хозяйство) – это форма организации производства для удовлетворения собственных потребностей. Каждая семья производит все, что ей необходимо собственными силами. Этот этап прошли все страны и народы. В натуральном хозяйстве главные задачи экономики решаются просто и на примитивном уровне развития производительных сил. Решения принимают собственники производства с учетом того, что созданные продукты будут употреблены внутри самого хозяйства.

Основными чертами натурального хозяйства являются:

Во-первых, замкнутая система организационно-экономических отношений. Семья, община, род, племя обычно используют свои собственные производственные ресурсы для обеспечения собственных потребностей.

Во-вторых, для натурального хозяйства характерен ручной универсальный труд, включающий все операции по производству того или иного продукта. Используемые средства труда просты, в качестве тяговой силы широко применяются животные.

В-третьих, между производством и потребителем существуют прямые экономические связи, продукты потребляются внутри хозяйства, без обмена.

В целом натуральное хозяйство характеризуется как застойное, с крайне низким уровнем развития производственных сил и, как следствие, с повторяющимся производством продуктов в неизменных объемах (простое воспроизводство). На протяжении истории существовало огромное многообразие моделей натурального хозяйства: первобытная община, азиатская, германская община – «марка», славянская община – «задруга». Многие формы натурального хозяйства очень живучи и сейчас распространены в странах Африки, Южной Америки.

2. Рыночная экономика – это система, основанная на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Все товары, услуги и ресурсы размещаются главным образом с помощью рыночного механизма, взаимодействия спроса и предложения.

Главные черты: 1) частная собственность; 2) свобода выбора потребителя; 3) личная выгода; 4) саморегулирование экономики; 5) минимальное вмешательство государства (хотя степень вмешательства зависит от многих причин).

Это более производительное, эффективное, прогрессивное и динамичное хозяйство. Вместе с тем нельзя не учитывать и его недостатки:

- усиление дифференциации и неравенства в обществе;
- нестабильность общественной жизни, которая выражается в периодических кризисах, инфляции, обострении безработицы.

3. Командная экономика закрепляет отсутствие частной собственности на землю, сосредотачивая собственность в руках «центра». Основа – централизованное плановое управление. Система работает по усредненным показателям и стандартам. Собственность граждан обычно ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством. В командной экономике происходит централизация управления потоками ресурсов. В такой стране очень сильно влияние общественного производства и общественного потребления. Такая экономика эффективна, если страна находится в состоянии кризиса (войны), когда требуются значительные частные жертвы ради общего благополучия.

4. Смешанная экономика представляется как смешение разных

типов собственности и, следовательно, как одна из самых распространенных систем в мировом экономическом хозяйстве. В сегодняшней жизни нет чистых примеров рыночной экономики, полностью свободной от государственного вмешательства. И США, и Франция, и Германия, и многие другие страны представляют собой смешанные экономики. Про такой тип развития говорят, что «о развитии страны можно судить по тому, как государство заботится о стариках и детях». Передовые страны стремятся органически сочетать рыночную эффективность и государственное регулирование. Большая часть ресурсов находится в частных руках, предприятия малого бизнеса сочетаются с крупными корпорациями. Государство пытается проводить социально взвешенную политику по отношению к тем слоям общества, которые по каким-то причинам не могут работать в системе рынка. Важные сферы жизнеобеспечения – железные дороги, космическая промышленность, общее образование, здравоохранение и т. д. – принадлежат государству, и правительства активно воздействуют на их развитие.

Однако какова бы ни была экономическая система, она никогда не будет совершенной. Идеальные общества существуют только в теоретических построениях.

3.2. Условия и причины возникновения товарного производства

Необходимой и безусловной предпосылкой существования рынка является товарный характер производства.

Экономическая практика знает два основных типа хозяйства (производства): натуральное и товарное.

Натуральное производство – это производство, в котором продукты создаются для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения личных потребностей самого производителя. Натуральному производству присущи замкнутость, ограниченность, традиционность, рутинная техника и медленное развитие.

Товарное производство – это такой тип организации производства, в котором продукты создаются для *обмена* (продажи). В нем продукты производятся самостоятельными, друг от друга не зависящими, обособленными производителями. **Товар** (или услуга) – это продукт труда, произведенный для обмена.

Товарное производство появилось в результате общественного раз-

деления труда. Даже в примитивном натуральном хозяйстве разделение труда дает большую эффективность в производстве продуктов. Экономист П. Самуэльсон отмечает, что еще в древние времена люди полагали, что толстым людям надо заниматься рыболовством, тощим – охотиться, а находчивым – изготавливать лекарства.

Разделение труда – это обособление различных видов трудовой деятельности. Иными словами, выполнение отдельным человеком строго определенного вида работы. Разделение труда экономит время, позволяет проявить свои способности наилучшим образом, дает возможность заменить ручной труд машинным. Все это, вместе взятое, повышает производительность труда. А. Смит на примере производства булавок сделал вывод о том, что если один человек в течение одного дня способен сделать несколько дюжин несовершенных булавок, то небольшая группа людей, при разделении функций, за это же самое время способна производить несколько тысяч высококачественных булавок.

Устойчивое, постоянное разделение труда называют **специализацией**. Основными видами разделения и специализации труда являются:

- предметная специализация – производство определенного вида благ (одежда, обувь, мебель);
- поэтапная специализация – сырье, полуфабрикаты, готовый продукт;
- подетальная специализация – изготовление деталей, сборка узлов;
- технологическая специализация – варианты применяемых технологий;
- функциональная специализация – исполнение определенных обязанностей (кассир, сторож, инженер, рабочий).

В современной промышленности *эффективность специализации* особенно наглядна в автомобильной промышленности, где используется система конвейерной сборки.

Специализация эффективна тогда, когда между производителями существует тесная связь, т. к. само по себе разделение труда ставит людей в зависимость друг от друга. Отсюда вытекает проблема координации труда. Если раньше ремесленник или фермер производил продукт и обменивал его по желанию, то при разделении труда становится необходимой согласованность в труде. Иными словами, всякий специализированный труд требует согласованных действий различных людей. Та-

кое согласование называется **кооперацией труда**.

Кооперация труда в масштабе всей экономики достигается при помощи координационных механизмов. Так, например, в экономике, основанной на традициях, последнее и выступает в роли координатора. В командной экономике все производство организовано по единому плану. В рыночной экономике координатором выступает рыночный механизм (спрос, предложение, цена).

Разделение труда, специализация и кооперация позволяют преодолеть ограниченность ресурсов и расширить производственные возможности общества.

Итак, **первым необходимым условием возникновения и существования товарного хозяйства является общественное разделение труда**.

Непосредственной же его причиной следует считать экономическое **обособление товаропроизводителей как собственников**. Только тогда обмен между различными собственниками становится товарным.

3.3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений

Человечеству известны две формы товарного обмена:

- а) бартерный;
- б) товарно-денежный.

Бартерный обмен представляет собой обмен товара на товар (Т–Т) или обмен услуги на услугу. Например, обмен продовольственных товаров на продукты ремесла, обмен юридических услуг на лошадей и т. д. Натуральный обмен более совершенен по сравнению с таким явлением, когда один производитель «мастер на все руки». Вряд ли у такого производителя все произведенные им товары высококачественные и разнообразные.

История обмена товаров прошла несколько стадий. Сначала это был случайный обмен, когда обменивался один товар на другой по договоренности (Т–Т).

С развитием производства, с появлением большого числа разнообразных товаров расширяется и обмен товарами. В обществе развитого обмена на один товар (Т) можно обменять множество товаров (Т₁, Т₂, Т₃, Т₄ и т. д.). При этом усложняется форма взаимосвязи между товаропроизводителями. Однако при таком обмене появляются и свои издерж-

ки: чтобы получить нужный товар надо произвести ряд обменов, а это – потеря времени.

Постепенно с развитием обмена выделяется особый товар, на который можно обменивать все другие товары. Впоследствии он получил название денежного товара.

В истории человечества в роли денег использовались разные товары. Так, например, в древнем Риме и античной Греции эту роль выполнял скот у славян – меха, в Китае – чай, в Исландии – рыба. Эти товары выступали в качестве всеобщего платежного средства при обмене и назывались деньгами. В то же время они сами были способны удовлетворять определенные потребности, и на них предъявлялся спрос.

Развитие обмена и особенно торговли между странами выдвинули на роль денег металлы, что было связано с их полезностью, однородностью, делимостью, портативностью и способностью к сохранению своих качеств. Спарта, например, использовала в качестве денег железо, а Рим – бронзу. Впоследствии на роль денег выдвинулось золото и серебро.

С появлением денег эпоха натурального обмена сменилась эпохой товарных денег, которая затем уступила место эпохе бумажных денег. Товарный мир поделился на два полюса: на одном сосредоточилась товарная масса, на другом – деньги, выражающие суммарную стоимость всех товаров.

Современная экономическая наука сущность денег выводит из их функций. **Основные функции денег:** мера стоимости (счетная единица), средство обращения и средство накопления.

Деньги выполняют функцию **меры стоимости**, т. е. измеряют стоимость всех товаров. Благодаря деньгам, цену любого товара можно выразить через денежную единицу, что позволяет участникам обмена сравнивать ценность различных товаров. Цены товаров выражаются в известном количестве денежного товара – золота. Количество золота, его масса измеряется его весом. Определенное весовое количество золота берется за основу денежной единицы и представляет собой масштаб цен. Масштаб цен устанавливается государством, так, например, в одном долларе США в 1971 г. было заключено 0,818513 г. золота, а в России в 1897 г. один рубль был равен 0,77425 г. Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Чтобы познакомиться с ценой, не нужно

иметь денег, она сообщается через ценник на товаре.

В функции **средства обращения** деньги выступают в качестве посредника обмена. При покупке конкретная, реальная сумма денег передается владельцу товара, последний на эту сумму приобретет нужные ему товары. В формуле обращения Т–Д–Т деньги реальнее и выполняют мимолетную роль. Чтобы обслужить обращение товаров, необходима определенная сумма денег. **Масса денег, необходимая для нормального денежного обращения прямо пропорциональна цене и количеству произведенных товаров и услуг и обратно пропорциональна скорости обращения денег.** Экономист Э. Фишер составил уравнение

$$M = \frac{P \cdot Q}{V},$$

где M – масса денежного обращения;

P – средний уровень цен товаров и услуг;

Q – общий объем товаров и услуг за год;

V – скорость обращения денег (число раз, которое каждая денежная единица участвовала в сделках в течение года).

Т. к. деньги в функции обращения выполняют мимолетную роль, а золото в слитках или монетах со временем стирается, то в итоге реальное содержание золота в денежной единице отделяется от номинального. Это позволило государствам перейти к выпуску чисто номинальных знаков стоимости – бумажных денег.

Формула денежного обращения Т–Д–Т распадается на два акта: Т–Д – продажа, Д–Т – купля. Но если продавец получил за свой товар деньги и не стал их расходовать на покупку нужных товаров, то процесс обращения прерывается во времени. Тогда полученные от продажи и неизрасходованные деньги начинают выполнять функцию накопления. **Накопление** или сбережение денег является формой хранения богатства в виде драгоценных металлов и изделий из них, а также любого денежного материала.

В современных денежных системах различают три формы денег:

- **металлические деньги** или монеты. Золото сосредоточено в Центральном банке для осуществления внешнеторговых операций и не учитывается во внутреннем обращении;
- **билеты**. Бумажные деньги, государственные билеты, выпускаемые банками и правительствами. Их используют для оплаты индивиду-

альных услуг, для реализации средних и мелких торговых сделок, т. к. они удобны для расчетов в таких масштабах;

- **безналичные деньги.** Они используются для расчетов, в которых участвуют банки и государственное казначейство. Безналичные деньги широко применяются в крупных сделках, при расчетах государства и местных властей, при выплате ежемесячной зарплаты. Если этими деньгами распоряжаются банки, они заносятся либо в кредиторскую часть текущих счетов торговых и промышленных предприятий, либо на кредит чековых счетов, открываемых на имя частных лиц.

Анализ денежного рынка включает вопросы, связанные с предложением денег, спросом на них и их ценой.

3.4. Преимущества и недостатки рыночного механизма.

Роль государства в условиях рынка

Эффективно работающий рынок позволяет решить много проблем. Он имеет целый ряд **преимуществ** по сравнению с другими экономическими системами. Они заключаются в следующем:

1. Рынок соединяют воедино интересы производителей и потребителей, заставляет их действовать согласованно, с ориентацией друг на друга. И происходит это естественно, без команд и приказов. Тем, кто производит товары, становится выгодно обеспечивать потребности покупателей.

2. Механизм рынка стимулирует внедрение научно-технических достижений, снижение затрат, повышение качества товаров. Он превращает цены в сигнальную систему, которая ориентирует потоки инвестиций и ресурсов. Производитель может достичь лучших результатов, укрепить свои позиции главным образом за счет снижения издержек. Он получает временные преимущества за счет снижения индивидуальных затрат.

3. Рынок устанавливает жесткую зависимость между реальным вкладом в создание необходимого потребителю товара и размером получаемого дохода. Рынок постоянно воспроизводит стимулы к труду.

4. Рынок – это саморегулирующаяся система. Он имеет свой внутренний порядок, который постоянно воспроизводится и развивается.

Но все это не означает, что рынок лишен каких-либо противоречий

и недостатков. Они связаны как с отсутствием идеальных условий свободной конкуренции, так и с противоречиями самой системы. Невозможность решения целого ряда задач с помощью рынка вызывает необходимость государственного вмешательства.

1. Система свободного предпринимательства не в состоянии самостоятельно решить проблему **денежного обращения**, снабдить экономику необходимым количеством денег.

Наличие **общественных благ**, потребность в которых не имеет денежной меры и не воплощается в индивидуальном спросе. Признаками таких благ являются: неисключаемость из потребления, неделимость, потребление всеми примерно в одинаковом количестве. Например, национальная оборона, защита правопорядка, уличное освещение. Потребителей невозможно или очень трудно заставить платить за такие блага, которые они могут и привыкли получать бесплатно. В экономике это называется «проблемой безбилетного пассажира». Реально чисто общественных благ очень мало. В основном встречаются так называемые «смешанные» блага. Рыночный спрос здесь отсутствует, поэтому обеспечение их производства берет на себя государство. Оно назначает «цену», роль которой играют налоги.

Наличие **внешних эффектов**. Они возникают, когда действия совершают одни лица, а издержки несут другие. Примером отрицательных внешних эффектов может служить загрязнение окружающей среды вредными выбросами промышленных предприятий. Положительных – строительство оросительных сооружений, покраска фасадов зданий. В случае отрицательных внешних эффектов индивидуальные издержки у производителя будут меньше общественных, а значит, произведено данного продукта будет больше, чем этого требует принцип эффективности, и производитель получит дополнительную выгоду. В случае положительных эффектов все происходит наоборот. Поэтому и в этот процесс должно вмешиваться государство, которое способствует рациональному распределению ресурсов. Эти три проблемы существуют даже в условиях идеального, абсолютно совершенного рынка. Реальный рынок порождает еще целый ряд проблем.

Эти проблемы проявляются в том, что рыночное распределение порождает значительную **дифференциацию доходов**. При этом часть людей вообще исключается из системы распределения. Рынок не в со-

стоянии обеспечить достаточной стабильности в развитии экономики, стимулов для капиталовложений, дающих прибыль в отдаленном будущем. И, наконец, развитие рынка сопровождается тенденцией к монополизации экономики, которая разрушает сам рыночный механизм.

Отсюда вытекают следующие **функции государства**:

- обеспечение денежного обращения в стране;
- регулирование внешних эффектов;
- обеспечение производства общественных товаров;
- перераспределение доходов;
- финансирование перспективных вложений;
- поддержка свободной конкуренции;
- обеспечение институциональных основ рыночной экономики.

Вмешательство государства в экономические процессы имеет пределы. Экономисты определяют эти границы по-разному, но бесспорным является то, что государство не должно заменять то, с чем рынок успешно справляется сам.

Примером чрезмерного государственного вмешательства в экономику являются попытки установления фиксированных цен. При этом установление верхнего предела цены ведет к недопроизводству товара, к дефициту, появлению «черного рынка». При установлении нижнего предела цены возможно перепроизводство и трудности с реализацией товаров.

Другим вариантом государственного вмешательства является установление косвенных налогов, которое тоже может привести к нарушению рыночного равновесия. При введении налогов государство должно учитывать, как распределяется налоговое бремя между производителями и потребителями товаров.

Таким образом, государственное регулирование тоже не является идеальным инструментом. Оно способно лишь дополнить рыночный механизм. Поэтому в реальной экономике происходит сочетание эффективного рыночного саморегулирования с воздействием государства и формируется та или иная модель смешанной экономики.

3.5. Рыночная система и ее формирование в России

Критерием рынка является свобода обмена. Реальный рынок несет в себе элементы свободного рынка, однако, свободный рынок – аб-

стракция, идеальный образ. Модель свободного рынка имеет несколько признаков:

1. Неограниченное число участников конкуренции, абсолютно свободный доступ на рынок и выход из него, что означает экономическую свободу.

2. Абсолютная мобильность материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов.

3. Наличие у каждого участника полной рыночной информации о спросе, ценах, норме прибыли и т. д.

4. Абсолютная однородность одноименных товаров, что выражается, в частности, отсутствием торговых марок и других индивидуальных характеристик качества товара.

5. Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказать влияние на решения, принимающиеся другими участниками. Поскольку их число велико, вклад каждого производителя-продавца незначителен.

Функционирование рынка предполагает наличие определенных элементов, которые в совокупности составляют **рыночную систему**, основанную на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Все товары, услуги и ресурсы размещаются главным образом с помощью рыночного механизма, взаимодействия спроса и предложения.

В современном понимании рыночные отношения помимо товарообмена включают:

- отношения, связанные с арендой предприятий и других структур экономики, когда взаимосвязь между двумя субъектами осуществляется на рыночной основе;
- обменные процессы совместных предприятий с зарубежными фирмами;
- процесс найма и использования рабочей силы через биржу труда;
- кредитные отношения при выдаче кредитов под определенный процент;
- процесс функционирования рыночной инфраструктуры управления, включающей в себя товарные, фондовые, валютные биржи и другие подразделения.

Становление рыночных отношений в России, начиная с 90-х гг.

XX в., выявило множество проблем: отсутствие института частной собственности, правовую нерешенность вопроса о частной собственности на землю, устаревшие технологии, затратное, энергоемкое производство, непропорциональность географического размещения экономически важных объектов и производств, большие объемы теневой экономики, коррупцию, неразвитую налоговую систему, неэффективный государственный аппарат.

Несмотря на такое множество минусов при вхождении в рынок Россия продемонстрировала явные конкурентные преимущества: богатые природные ресурсы, наличие трудовых ресурсов, высокий образовательный ценз, наличие передовых технологий в некоторых важных отраслях, стратегически выигрышное геополитическое положение.

Условия, необходимые для введения рыночных отношений в стране можно разделить на две группы:

1. Общие условия хозяйствования, обеспечивающие рыночные связи:

- приватизация и создание конкурентной среды для существования многообразных форм собственности (частной, кооперативной, акционерной, государственной);
- демократизация производства при сохранении действующих в рыночной экономике государственных регуляторов;
- создание рыночной инфраструктуры, которая объединяет рынок товаров и услуг, рынок факторов производства и финансовый рынок.

2. Система мер, связанных с разработкой правового законодательства и принятия экономических положений по переходу на рыночные методы хозяйствования:

- ограничение монополизма – ограничителя рыночной экономики;
- предоставление надежных гарантий зарождающейся частной собственности;
- формирование многообразных форм собственности, не допускающие расхищения и нерационального использования;
- структурная перестройка приоритетных отраслей в экономике;
- превращение экономики в открытую систему с привлечением иностранного капитала и созданием смешанных предприятий.

Нельзя забывать и о том, что экономика тесно связана с действиями

людей их поведением, традициями, сложившимися в обществе. Поэтому должно пройти достаточно продолжительное время для формирования рыночной психологии у населения России.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Расскажите об основных типах экономических систем.
2. С чем связано явление обмена?
3. Каковы условия возникновения товарного хозяйства?
4. Перечислите основные функции денег.
5. Каковы основные признаки свободного рынка?
6. Назовите основные элементы, составляющие рыночную систему.
7. Определите основные проблемы построения рыночной экономики в России.

Глава 4. СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

1. Юридическое понятие собственности
2. Экономическое понятие собственности
3. Частная, общественная собственность и аренда

4.1. Юридическое понятие собственности

На бытовом уровне собственность представляется нам как отношение человека к вещи. Различают экономическое и юридическое понятие собственности.

Собственность (как юридическая категория) – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права.

Частная собственность порождает «пучок прав» собственности, который включает:

- *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 получение 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 (фермер владеет и пользуется своей землей; хозяин гостиницы владеет, но, как правило, не пользуется ею).
- *распоряжение* – право исключительного физического контроля над благами, право и возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Эти первые три права собственности восходят еще к римскому праву. В современных условиях к ним добавились:

- право применения полезных свойств благ для себя;
- право управления – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход – право обладать результатами от использования

- благ;
- право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
 - право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
 - право на передачу благ в наследство;
 - право на бессрочность обладания благом;
 - запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
 - право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.

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. В то же время юридическая форма собственности не есть только пассивный результат изменения экономических отношений собственности. Четкое определение объекта, субъекта собственности и его правомочий, способов надления собственностью – *спецификация прав собственности*, их защита является необходимым условием нормального функционирования экономической системы, прежде всего рыночной экономики.

В настоящее время в Российской Федерации отношения собственности регулируются Гражданским кодексом РФ, который определяет понятие собственности, права собственников, формы собственности, провозглашает равноправие всех форм собственности и др.

4.2. Экономическое понятие собственности

Закрепленное в юридических законах право на владение, пользование, управление и распоряжение в экономическом смысле выступает лестницей промежуточных отношений между присвоением и отчуждением собственности.

В *экономическом смысле* собственность – это не вещь, не отношение человека к вещи, а *отношение между людьми по поводу присвоения благ* (материальных и нематериальных). Таким образом, мы начнём с определения понятия «**присвоение**», – как возможность субъекта экономических отношений использовать в производстве и потреблении

некоего блага исключительно им самим. Это является исходным пунктом для исследования экономического содержания собственности. Антонимом понятию «присвоение» является «отчуждение» – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Известный английский экономист XIX века Дж. С. Милль писал: «Сведенный к основной своей сути, институт собственности заключается в признании за каждым человеком права на исключительное распоряжение предметами, которые этот человек... создал собственным трудом или получил, либо в дар, либо по справедливому соглашению без применения силы или обмана, от людей, создавших эту вещь».

Собственность как отношение между людьми и общественными классами меняется в соответствии с изменяющимися социально-экономическими условиями людей. Характер производства, обмена, распределения и потребления материальных благ зависит от того, в чьих руках находятся средства производства.

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, ее хозяйственного использования и управления. Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя.

Таким образом, следует различать *безусловное*, суверенное распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет хозяйством по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Таким образом, категория «собственность» является одной из основополагающих категорий экономической теории, это краеугольный камень устройства любого общества, его «подводная часть». Она определяет экономические интересы, диктует экономическое поведение и, как следствие, доходы и распределение среди различных слоев собственников. От формы собственности зависит характер общественного строя, уровень развития производства и, как следствие, уровень общественного благосостояния.

Отношения собственности всегда предусматривают наличие объекта и субъекта собственности. Как уже отмечалось, объектом всегда выступают вещи. В системе экономических отношений объектом собственности являются средства производства. Субъектом собственности могут выступать:

- граждане (конкретные физические лица);
- коллективы (группы людей);
- государство, олицетворяющее общество в целом.

В хозяйственной практике можно встретить разнообразные формы собственности, которые, по существу являются разновидностями двух основных типов: частной и общественной (публичной) собственности.

4.3. Частная, общественная собственность и аренда

Частная собственность предполагает присвоение благ (факторов и результатов производства) частью общества (отдельным лицом или группой лиц) и отчуждение от них другой части общества. Характеризуя частную собственность, следует прежде всего обратить внимание на то, что она может реализовываться как на основе труда самого собственника, так и на основе наемного труда.

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

Общественная собственность – это присвоение благ всем обществом (народом) в целом. При этом надо иметь в виду, что, во-первых, само общество – это сложная многоуровневая система, в которой каждый уровень имеет относительную экономическую самостоятельность. Соответственно многоуровневым является и процесс присвоения. И во-вторых, поскольку политической организацией современного общества является государство, то общественная собственность выступает преж-

де всего в форме государственной. При этом равенство всех членов общества в присвоении обусловлено степенью развития демократических начал в стране. Является ли государственная собственность общественной, во многом зависит и от того, насколько интересы государственного аппарата совпадают с интересами общества в целом.

Совокупность благ, по поводу которых возникают отношения собственности, составляют *объект собственности*, т.е. отношениям собственности присуща известная "опредмеченность", поэтому анализ собственности предполагает рассмотрение объектов, по поводу которых возникают отношения собственности. Объектами собственности могут быть: факторы производства, предметы потребления, услуги, информация, плоды интеллектуальной деятельности и т.д.

В разные исторические эпохи первостепенное значение имела собственность на разные факторы производства. В аграрном обществе – собственность на доминирующий фактор – землю; в индустриальном обществе – собственность на капитал, деньги; в постиндустриальном обществе, где доминирующим фактором становятся знания, информация – интеллектуальная собственность.

Собственник вещественных факторов производства, как правило, является собственником и результатов производства. Исключение составляют арендные отношения.

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.

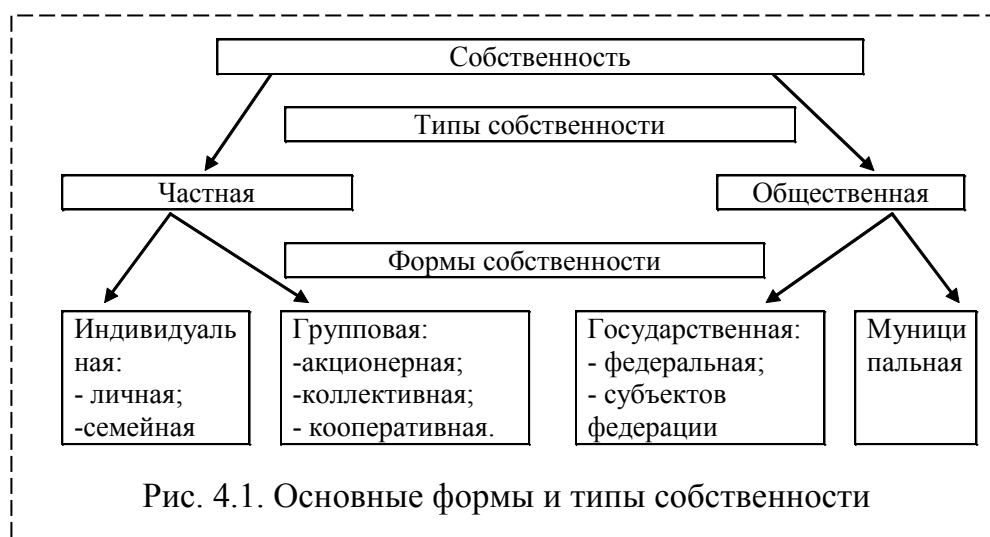
Возмездный характер арендных отношений предполагает уплату арендной платы. **Арендная плата** – регулярные платежи арендодателю за сданное в аренду имущество, производимые в течение срока аренды. Арендная плата включает в себя: амортизационные отчисления (возмещение стоимости износа арендуемого имущества), часть прибыли, полученную от использования взятого в аренду имущества, величина которой не должна быть ниже банковского процента от стоимости сданного в аренду имущества.

Понятие частной собственности получило широкое распространение в конце XVII в. Частная собственность охватывает две главные формы: собственность самих граждан и собственность созданных ими юридических лиц (предприятий, организаций и т. д.).

4.4. *Формы и типы собственности*

Многообразные потребности людей могут достаточно эффективно удовлетворяться лишь на основе равноправного сосуществования предприятий разных типов, базирующихся на разных формах 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. Сегодня практически любое общество живет в условиях многообразия форм собственности, предопределяющего множественность организационно-правовых форм предприятий. При этом наряду с этими «чистыми» формами собственности существуют разнообразные формы смешанной (совместной) собственности, иностранная собственность и др.

Основные формы и типы собственности представлены на рис. 4.1.



Рассмотрим основные формы собственности подробнее.

Индивидуальная частная собственность – форма присвоения вещественных факторов и результатов производства одним лицом или семьей. В условиях рыночной экономики предприятия, находящиеся в

индивидуальной частной собственности, численно абсолютно преобладают. Индивидуальная частная (семейная) собственность, как правило, представлена в малом бизнесе (кафе и бензоколонки, маленькие магазины и фермерские хозяйства и т.д.). Поэтому, хотя такие предприятия численно абсолютно преобладают, на их долю приходится лишь небольшая часть национального объема производства. Так, в США 12,8 млн., или 73% от общей численности предприятий негосударственного сектора, составляют фирмы, находящиеся в единоличном владении, но на их долю приходится только 4,9% валового дохода страны.

В зависимости от объекта собственности и характера его использования различают *личную* и *частную* индивидуальную собственность. К личной собственности относят объекты собственности, используемые в *потреблении* самим собственником или предоставляемые им другим лицам в *бесплатное* пользование. В то же время к индивидуальной частной собственности относят объекты, предоставляемые в пользование и потребление другим лицам за определенную *плату*. 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 условно.

В развитых рыночных экономиках *преобладает* (по доле в национальном объеме производства) 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 – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли – *дивиденда* и на участие в управлении производством (право голоса, хотя существуют и «безголосые акции»). 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 находится в прямой зависимости от дивиденда и обратной зависимости от уровня банковского процента.

По характеру распоряжения акции подразделяются на *именные* (с

обозначением владельца) и *предъявительские*, собственником которых считается держатель акции.

По размерам получаемого дивиденда акции делятся на *обыкновенные и привилегированные*. Обыкновенные акции бессрочны, и размер дивиденда по ним зависит от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества. Привилегированные акции подлежат выкупу через определенный срок и приносят твердый, фиксированный процент безотносительно к результатам хозяйственной деятельности акционерного общества.

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода (части прибыли) и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции облигация не дает права голоса.

Владельцы акций выступают *пайщиками*, владельцы облигаций – *кредиторами* акционерного общества.

Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль за деятельностью акционерного общества, называется *контрольным пакетом акций*. Теоретически контрольный пакет акций должен быть равен 51% акций. Однако на практике, поскольку акции распылены между многими акционерами, чтобы быть полновластными хозяевами акционерного общества, бывает достаточно 15–20%, а иногда всего нескольких процентов от общего числа акций.

Акционерное общество как форма объединения капиталов рассчитано на *крупное предпринимательство* и обычно не используется мелкими компаниями.

Акционерная форма собственности возникла еще в начале XVII века, но широкое распространение получила лишь в последней трети XIX века. Бурное развитие акционерной формы собственности было стимулировано достижениями НТП, обусловившими возрастание порогового (начального) минимума капитала, необходимого для реализации крупного проекта (создания металлургических заводов, строительства железных дорог, мостов, каналов и т.д.) Индивидуальных капиталов было недостаточно для осуществления таких крупных проектов, в то же время их объединение позволяло привлечь необходимые средства.

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. Вновь акционерная форма собственности начала развиваться в России с конца 80-х годов. Сегодня в России насчитывается более 1 млн. предприятий, представляющих акционерную собственность. Правовой статус акционерных обществ определяется Федеральным законом «Об акционерных обществах».

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 трудовым коллективом собственности на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственников в делах 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 (доловой) 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.

Формы **общественной собственности** зависят от государственного устройства общества и, как правило, представлены общегосударственной собственностью и собственностью того или иного национального или административно-территориального образования. В России – это федеральная собственность, собственности субъектов Федерации и муниципальная собственность.

В условиях рыночной экономики, где господствующей является частная собственность, государственная собственность может возникать в результате:

- национализации (переход имущества из частной собственности в государственную), осуществляемой, как правило, методом выкупа;
- строительства новых объектов за счет средств государственного бюджета;
- покупки государством контрольного пакета акций частных компаний.

Частная собственность считается наиболее эффективной, т. к. в руках каждого конкретного гражданина служит источником его благополучия и гарантом свободы и независимости. Однако общественная собственность совершенно необходима в обществе. Она охватывает такие важные, с точки зрения государственного развития, и затратные отрасли, как военно-промышленный комплекс, космическая промышленность, энергетика, образование, здравоохранение и т. д.

Значение государственной собственности определяется следующими моментами:

- 1) обеспечивает личные стимулы для индивидуума;
- 2) оказывает влияние на распределение богатства в обществе;
- 3) позволяет поддерживать высокий уровень торговой активности;
- 4) позволяет лицам получать, контролировать использовать экономические ресурсы так, как они считают нужным.

Соотношение между долей частной и общественной собственности на протяжении различных исторических периодов в каждой стране меняется. Переход от общественной собственности к частной называется **приватизацией**, а процесс передачи частной собственности государству – **национализацией**.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое собственность?
2. Назовите основные виды собственности.
3. Что подразумевается под «присвоением» и «отчуждением»?
4. В чем заключается экономическая основа категории «собственность»?

5. Всегда ли собственник сам использует и управляет своей собственностью? Что такое условное и безусловное распоряжение факторами и результатами производства?

6. Какие основные формы собственности существуют в современной рыночной экономике?

7. Охарактеризуйте частную собственность. Какие права порождает частная собственность? Являются ли они неограниченными?

8. Что такое общественная собственность? Какой характер присвоения она предполагает? Как соотносятся государственная и общественная?

9. В чем особенность арендных отношений?

Глава 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Становление предпринимательства.
2. Предпринимательская деятельность и основные предпринимательские способности
2. Основные организационно-правовые формы предприятий.

5.1. Становление предпринимательства

История предпринимательства уходит в глубь веков: еще в древних обществах под предпринимателями понимали лиц, занимавшихся торговой или другой общественной деятельностью. Так, в римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность (особенно коммерческая), а под предпринимателем понимался арендатор, человек, ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось, прежде всего, в отношении лиц, занимавшихся внешней торговлей.

В XVII веке получает свое развитие понятие «предпринимательского риска», когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции. Вследствие заранее оговорённой стоимости контракта, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей.

С момента своего первого употребления в научном обиходе понятие «предприниматель» претерпело значительные изменения, и вынужденно разделяют на четыре исторических периода (этапа):

1. Начало XVIII – середина XIX вв. В этот период понятие «предприниматель» ассоциировалось, как правило, с понятием «собственник». Английский экономист начала XVIII в. Ричард Кантильон разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска. Риск – это главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

Адам Смит также признавал предпринимателя как идущего на эко-

номический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Однако он считал, что риск не создаёт стоимости, а зачастую даже сознательно создаётся государством. «Невидимая рука» рынка устраняет экономический риск, благодаря деятельности предпринимателей.

Крупный французский экономист конца XVIII - начала XIX вв. Ж.-Б. Сэй, выступал в защиту предпринимательства. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства, как посредника, обладателя знаний и опыта.

2. Конец XIX – начало XX вв.: этот период в научном осмыслении предпринимательства связан с выделением инновационности как его основной отличительной черты. Основоположником этого направления является один из крупнейших представителей мировой экономической мысли Джозеф Шумпетер (1883–1950 гг.). Он рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития, поскольку предприниматель – это человек, берущийся за изготовление нового блага, открытие новых способов производства (технологий), освоение нового рынка сбыта, освоение нового источника сырья, проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой и т.п. При этом Шумпетер выделяет три целевых мотива в деятельности предпринимателя:

- потребность в господстве, власти, влиянии;
- воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой;
- радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел.

3. Начало – середина XX в.: в этот период теории предпринимательства отличаются сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя – таких, как способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей и др. Подобное понимание предпринимательства стало результатом изысканий неоавстрийской школы экономического анализа, наиболее видными представителями которой были Л. Мизес и Ф. Хайек.

4. Конец XX – начало XXI вв. – это современный этап развития теории предпринимательской функции, который связывается с перено-

сом акцента на управленческий и психологический аспекты в анализе действий предпринимателя.

5.2. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности

В теории рынка предпринимательскую деятельность выделяют в качестве **особого фактора производства**, при помощи которого происходит соединение остальных факторов. А рыночную экономику можно кратко определить как «экономику свободного предпринимательства».

К важнейшим чертам предпринимательства следует отнести:

- самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов;
- экономическую заинтересованность;
- хозяйственный риск и ответственность;
- новаторство, стремление вводить в оборот на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии.

Основным критерием предпринимательской деятельности является рентабельность самостоятельно осуществляемого дела. Такая нацеленность на финансовый успех не может породить свои ограничения и свою философию. Так, например, известны понятия «купеческое слово», «торговая марка» и т. д. При этом, декларируемые нравственные качества зачастую противоречат практике, что вынуждает самих предпринимателей требовать от государства ограничений в своей деятельности, одновременно с этим возмущаться вводимыми ограничениями.

Отметим следующее, предпринимательство – историческая категория. Оно не является чем-то окончательно сложившимся и застывшим. Меняются его содержание и форма, расширяется сфера приложения. Развитие предпринимательства, являющегося продуктом рыночного хозяйства, неразрывно связано с эволюцией последнего.

Исторически исходным пунктом приложения предпринимательской инициативы была торговая деятельность. Поэтому в данный период функциональное содержание предпринимательства ограничивалось использованием возникавших рыночных неравновесий, а его доминирующим признаком была сопряженность с высокой степенью риска. Лозунг этого времени: «не обманешь – не продашь!».

По мере углубления товарного характера общественного хозяйства, особенно с переходом к индустриальной стадии производства, приори-

тетной сферой приложения предпринимательства становятся отрасли материального производства. Теперь уже не поиск наиболее привлекательных рынков, а поиск наиболее рациональной комбинации применяемых факторов производства становится условием предпринимательского успеха. Предпринимательская функция перестает быть монополией собственника.

Постиндустриальная стадия установила иные ориентиры и приоритеты хозяйствования. Работая на перспективу, предприниматель не может руководствоваться текущими целями. Его устремления приобретают стратегический характер, а главной целью становится не максимизация частного результата, а обеспечение финансовой устойчивости предпринимательской организации. Дух рационализма сменяется духом демократизма и социальной интеграции.

Общими же чертами предпринимателя во все времена были в его деятельности: воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

5.3. Основные организационно-правовые формы предприятий

Субъектами предпринимательской деятельности могут быть частные лица, коллективы, а в отдельных случаях и государство в лице его соответствующих органов и государственных предприятий.

В Российской Федерации структура хозяйственно-правовых форм определена введенным в действие с 1 января 1995г. Гражданским Кодексом РФ, который подразделяет всех участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а по цели деятельности – на коммерческие и некоммерческие организации.

К физическим лицам отнесены граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под свою имущественную ответственность. Эта группа лиц представлена индивидуальными предпринимателями и крестьянскими хозяйствами.

Юридическими лицами признаются организации, в том числе и создаваемые отдельными гражданами, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по возникающим в отношении их обязательствам. Статус предпринимателя как

юридического лица приобретается только посредством государственной регистрации предприятия.

Повторим, в случае, если предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда – как предприятие.

Юридические лица дифференцированы, во-первых, по цели деятельности на коммерческие и некоммерческие организации, во-вторых, в зависимости от характера полномочий учредителей – в отношении имущества юридического лица.

Коммерческие предприятия – это предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод (прибыли) и в своей деятельности преследуют эту цель. Деятельность таких предприятий направляется на удовлетворение потребности населения с учетом рыночных сигналов, а не благодаря чьим-то распоряжениям или командам. Государство облагает налогом прибыль таких предприятий еще до распределения ее между собственниками.

Некоммерческие организации – это организации, созданные для удовлетворения каких-либо общественных нужд и которые по закону не могут распределять между собственниками или управляющими полученные после возмещения затрат прибыль или излишки денежных поступлений. Такие организации финансируются обычно за счет пожертвований, государственных дотаций и, возможно, за счет взимания платы за свои услуги или членских взносов. Обычно законом предоставляются налоговые льготы для этих организаций. К таким предприятиям относятся: потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации, благотворительные и иные фонды и др. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

Наиболее распространенной формой *коммерческих образований* являются хозяйственные товарищества и общества. Они могут учреждаться гражданами, юридическими лицами и учреждениями с разрешения их собственника. Законодательство запрещает быть участниками хозяйственных товариществ и обществ только государственным и муниципальным органам.

Основные виды коммерческих предприятий и их краткая характеристика представлена в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Краткая характеристика основных видов предприятий

Виды предприятий	Имущество предприятий	Экономическая ответственность
Индивидуальное предприятие	Находится в единоличной собственности предпринимателя	Неограниченная
Товарищество (партнерство)	Разделено на доли участников	Неограниченная и (или) ограниченная
Акционерное общество	Разделено на части (акции), которые приобретают акционеры	Ограниченная
Унитарное предприятие	Неделимо. Принадлежит государству или муниципалитету, закрепляется за предприятием для хозяйственного использования	Ограниченная

Общим для товариществ и обществ является долевое участие в капитале и то, что все имущество, как созданное за счет вкладов учредителей, так и приобретенное в процессе деятельности, принадлежит участникам на праве собственности.

Разграничительным признаком для этих форм являются различия в форме объединения вкладчиков. Товарищества представляют собой образования, построенные на началах членства и объединения капитала, в то время как общества, – только на объединении капиталов. Это не формальное различие. Учредители товарищества несут полную солидарную ответственность по его обязательствам, тогда как хозяйственный риск участников общества ограничен их вкладом. Товарищество предполагает непосредственное личное участие учредителей в деятельности и управлении им. Взаимоотношения же общества и его учредителей строятся на основе гражданских правоотношений, то есть гражданского договора.

В полном хозяйственном товариществе участники несут полную имущественную ответственность по обязательствам товарищества. В товариществе на вере (командитном) несут полную имущественную ответственность, а ответственность вкладчиков ограничивается разме-

ром внесенного вклада.

Ограниченная ответственность с позиции экономики более перспективная, поскольку позволяет аккумулировать капиталы в большем размере.

Общество с ограниченной ответственностью, и акционерное общество (АО) – организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капитала ограниченного числа участников, не несущих имущественной ответственности по обязательствам общества.

Каждая форма имеет свои достоинства и недостатки (см. табл. 5.2.).

Индивидуальное или единоличное предприятие – хозяйственная организация, создатель и владелец которой один и тот же человек, поэтому он несет полную ответственность за дела фирмы и имеет право на всю ее чистую прибыль. Индивидуальная фирма – это абсолютная свобода при абсолютной ответственности. По численности это самая распространенная, но и самая недолговечная форма, что объясняется как целым рядом бесспорных достоинств, так и наличием недостатков.

Чтобы разрешить проблему нехватки денег и немного снизить риск потери личного имущества, предприниматели освоили еще одну форму хозяйственной организации – **товарищество**. Товарищество – общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел. Но членом товарищества можно быть на разных основаниях и с разной ответственностью. Выделяют полное товарищество – в нем все участники равны в своих правах и обязательствах по делам созданной ими фирмы. Прибыль делится пропорционально взносу участников в уставный капитал, но при банкротстве каждый отвечает в полной мере, а не пропорционально своей доле в уставном фонде. Такая ответственность называется солидарной. Ответственность может быть и субсидиарной, которая предполагает дополнительную ответственность всех пропорционально размеру их вклада.

Товарищество по вере (коммандитное товарищество) позволяет несколько сократить риск, т. к. здесь есть две категории участников: главные (полные товарищи) и второстепенные (коммандитисты), последние «сотоварищи» не участвуют в управлении фирмой, а при банкротстве фирмы теряют только ту сумму денег, что некогда внесли в уставный фонд товарищества.

Таблица 5.2.

Индивидуальное предприятие	
Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Простота процедуры утверждения. – Собственник полностью распоряжается прибылью. – На налоги уходит меньшая часть прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> – Неограниченная ответственность владельца. – Ограниченные возможности для расширения производства и привлечения капитала. – Юридически смерть владельца ведет за собой распад предприятия
Товарищество полное	
Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Простота процедуры утверждения. – Партнеры сами распоряжаются прибылью. – Налоги уплачивают партнеры, а не товарищество. – Капитал больше чем в ИЧП. – Объединяются таланты партнеров. – Больше возможностей по сравнению с ИЧП. 	<ul style="list-style-type: none"> – Неограниченная ответственность партнеров. – Ограниченные возможности для расширения производства. – Вероятные разногласия среди партнеров затрудняют управление.
Акционерное общество открытого типа	
Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Ограниченная ответственность акционеров. – Свободная передача долей собственности в виде акций. – Привлечение крупных сумм капитала. – Продолжительность существования не зависит от благополучия акционеров. – Использование специалистов в управлении. 	<ul style="list-style-type: none"> – Двойное налогообложение. – Сложность процедуры учреждения. – Возможное противоречие интересов собственников и управляющих. – Трудно сохранять коммерческую тайну.

Развитие форм предпринимательства привело к созданию **акционерного общества (АО)**, где недостатки других форм предпринимательства существенно преодолеваются.

АО – хозяйственная организация, членами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств, каждый из которых может свободно продавать свои права на часть имущества и доходов АО, а также на участие в управлении им, отвечая при этом по обязательствам общества только в пределах суммы, которую он вложил в дело, когда покупал акции.

АО позволяет:

- собрать огромные суммы денег для реализации крупнейших проектов (например, строительство железных дорог);
- свести заботы и ответственность предпринимателей до минимума;
- вложить деньги в производство и торговлю тем гражданам, которые не хотят или не могут заниматься предпринимательством сами.

Акции (именные и на предъявителя, простые и привилегированные) дают право акционерам получать дивиденды и участвовать в управлении фирмой. Владелец контрольного пакета акций может управлять фирмой самостоятельно. Формально для этого нужно иметь 50 % акций плюс одну 10–15 % выпущенных акций. С этим связано появление холдингов, благодаря которым «материнская компания» может контролировать огромное число «дочерних» акционерных фирм. **Дочерним** называется такое предприятие, в котором основное (**материнское**) хозяйственное общество или товарищество имеет преобладающее участие в уставном капитале. Дочернее общество основано за счет средств основного общества и выполняет задачи, поставленные перед ним основным обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества, а основное общество не несет ответственности по долгам дочернего общества. В случае банкротства дочернего общества по вине основного, последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Хозяйственное общество признается **зависимым**, если другое общество имеет более 20 % голосующих акций АО или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Сегодня большинство крупнейших фирм мира – это именно такие «пирамидальные» холдинги, включающие компании самого разного профиля. Такой межотраслевой холдинг имеет множество преимуществ.

В разных странах организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия. Выбор той или иной формы предприятия зависит во многом от определенных достоинств и недостатков организационно-правовых форм.

Кроме того, предприятия могут объединяться в форме союзов или ассоциаций. Они создаются на договорной основе в целях координации их предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов и не являются коммерческими организациями. Входящие в их состав предприятия сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Объединения не отвечают по обязательствам своих членов, а члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам объединения пропорционально своему взносу.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Кто может быть назван предпринимателем?
2. Что понимается под предпринимательской способностью?
3. Как называются предприятия, целью которых не является получение прибыли? Для каких целей они создаются?
4. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства. Выделите особо их достоинства и недостатки.
5. Какими преимуществами на ваш взгляд может обладать межотраслевой холдинг, имеющий в своем составе множество дочерних фирм? Почему эта форма выгодна для крупного бизнеса?

РАЗДЕЛ III. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

1. Рациональность потребителя и свобода выбора
2. Два подхода к анализу рационального потребительского выбора
3. Концепция полезности товара
4. Кривые безразличия.

6.1. Рациональность потребителя и свобода выбора

Потребитель – «высшая и последняя инстанция», оценивающая работу производителя, «голосуя» своими деньгами «за» или «против» товаров, выпущенных производителем. **Суверенитет потребителя** в том и состоит, что ассортимент производимых товаров и объем производства задается потребителем. Необходимым условием суверенитета потребителя является свобода потребительского выбора. В реальной жизни это не всегда так, но в большинстве своем потребитель все же выбирает сам. В таком случае встает важный и для экономической теории и для реальной практики вопрос: что лежит в основе этого выбора? Случаен выбор или закономерен?

В какой-то степени ответом на этот вопрос является **гипотеза о рациональности потребителя**, которая предполагает, что потребитель рационален в своем выборе, т. е. он выбирает самый наилучший, самый предпочтительный набор из всех товаров, который принесет ему максимальную полезность при данных затратах на него. Однако не надо думать, что рациональное поведение – это непременно правильное поведение, такое например, как питание в строгом соответствии с физиологическими нормами. Экономистов интересует лишь то, как люди реализуют свои интересы в мире ограниченных возможностей и что из этого получается. Подумайте, рационально ли поведение курильщика, когда он покупает сигареты? Гипотеза о рациональности потребителя и получении максимальной полезности подводит к проблеме её измерения, которую мы рассмотрим ниже. Но сначала обсудим случаи нарушения рационального выбора.

Разновидности нерационального спроса обусловлены не столько рыночным поведением, сколько психологическими особенностями. Общество потребления приводит к развитию психологических и психических проблем у отдельных его членов. Если до развития кредитных отношений нерациональный спрос был свойственен, в основном, лицам с доходом выше среднего, то сейчас доступность кредита позволила широким массам приобщиться к нарушениям рациональности выбора.

Нерациональный спрос выражается в следующих проявлениях:

- **эффект сноба** – стремление покупать эксклюзивные и дорогие товары, не доступные для всех, и утрата интереса к данной группе товаров, когда она становится общедоступной;
- **эффект подражания (эффект присоединения к соседям)** – стремлением покупать новые разновидности товаров «не хуже, чем у всех», вне зависимости от их реальной полезности;
- **эффектом Веблена (эффект показного приобретения)** – предпочтением более дорогого товара по сравнению с аналогичным, но более дешевым (надежда на то, что в высокой цене отразилось хорошее качество);
- воздействие рекламы

Нерациональный спрос дает простор для манипуляций и искусственного повышения спроса на товары в обществе потребления.

В экономике **эффект сноба** выражается в стимулировании развития моды на новый товар, едва появившийся на рынке, и позволяет извлекать дополнительный, монопольный доход. Именно этот эффект запускает другую разновидность иррационального спроса – эффект подражания. Потребление товара «снобами» снижается, но в общей массе потребителей интерес, напротив, увеличивается.

Эффект присоединения к большинству, вызванный желанием быть «на волне жизни» и не отставать от других, выдерживать общий стиль. В обществе потребления демонстрация успеха предшествует успеху, а признаки неудач приводят к неудачам. Данный эффект многократно увеличивает прибыль компании, и одновременно снижает риск инвестирования, что в обычных экономических условиях недостижимо.

Если рассматривать этот вопрос в категориях жизненного цикла нового товара, то эффект сноба выводит его в зону роста: без лиц, желающих выделиться за счет покупки дорогой новинки, которой

больше ни у кого нет, развитие инновационных потребительских товаров на рынке шло бы намного медленнее. Эффект присоединения к большинству выводит продажи данного товара на вершину кривой жизненного цикла товара.

Эффект сноба и **эффект Веблена** похожи в стремлении приобретать дорогие и престижные вещи, но отличаются в том, что первый зависит от потребления остальных, второй — от цены. Эффект Веблена можно проиллюстрировать примером с приобретением бриллиантов, хранимых в сейфе, подлинников редких картин, хранящихся в частных коллекциях и т.д.

В экономике **воздействие рекламы**, кроме стимулирования спроса, создаёт дополнительные эффекты для манипуляций потребителями, другими словами «*реклама – оглуляет*». Психологами и физиологами установлено, что эмоциональная память намного сильнее, чем другие виды памяти, воздействует на принятие решения, т. е. поведение человека. Эмоции всегда носят личностный характер. *Аффективный* (эмоциональный) компонент рекламного воздействия определяет эмоциональное, но не интеллектуальное отношение к объекту рекламной информации. Приведем пример неэтичной эротической рекламы: реклама бюстгальтеров с изображением женщины только в этой принадлежности туалета, бродящей среди толпы нормально одетых людей. Надпись гласила: «Мне приснилось, что в новом бюстгальтере я остановила уличное движение».

Приведем пример неэтичного разрешения воровать и обманывать: ролик, в котором двое детей, оглядываясь, тащат с блюда сладости, а воспитательница детского сада, отвлекая внимание детей, втихомолку съедает «Твикс»? Или пример неэтичного снятия запретов: ребенок кормит в зоопарке слона (реклама мороженого), где на каждом шагу висят предупреждения, запрещающие находиться в опасной близости от животных (особенно детям!) и кормить зверей.

Телереклама часто раздражает. Герои рекламных роликов раз от раза становятся все бескультурнее и наглее. Зрители зачастую берут с них пример. *Хамство вытесняет культуру* и снижает ценности интеллектуального развития.

Для усиления желания пойти за покупкой стимулируют прилив агрессии (эмоциональный компонент) используя *суггестивные психотехнологии*: эффект 25-го кадра и световые импульсы, поданные на частоте 7–10 Гц.

Возникает вопрос: если известны негативные последствия рекламы, по-

чему потребители не могут защититься от неё? Ответ не очевиден. Значительная часть товаров покупается практически всеми, но по разным группам с разной частотой. Дело в том, что реклама воздействует на различные группы потребителей по-разному. Меньше всего среди 35–44-летних. «Пожирают» рекламу более свойственно подросткам и молодежи, т.е. той возрастной категории для которых ценность текущего потребления наиболее высока. Не смотря на немногочисленность этой аудитории, тем не менее её вклад значителен вследствие действия правила Парето.

Принцип оптимальности по Парето заключается в следующем: 80 % ценности приходится на объекты, которые составляют 20 % от их общего числа, в то время как всего 20% ценности дают суммарно оставшиеся 80 % объектов от общего числа. Правило Парето или «правило 20 / 80» в рекламном деле: 20 % покупателей обеспечивают 80 % покупок.

Активные покупатели («целевая аудитория рекламы») обеспечивают основной объем покупок и они более чувствительны к рекламному воздействию, чем менее активные покупатели. Количество спонтанно называемых марок товарной группы активными покупателями больше, чем редкими; также количество называемых марок больше непосредственно перед покупкой и после неё и снижается в середине цикла покупки.

6.2. Два подхода к анализу рационального потребительского выбора

Самой ранней теорией потребительского выбора является кардиналистская теория, и связана она с именем немецкого ученого Г. Госсена. Но прежде чем ее рассматривать, необходимо определиться с важнейшими исходными категориями.

Благо – это любой объект потребительского выбора, способный доставить определенное удовлетворение потребителю, т. е. быть ему полезным (подумайте, польза и полезность одно и то же или нет?).

Измеримость полезности предполагает, возможность определения для себя при своем выборе как общей, так и предельной полезности блага. Экономическая теория предлагает два варианта измеримости: кардиналистский (количественный) и ординалистский (порядковый).

Кардиналистский подход исходит из того, что рациональный потребитель может не только определить тот факт, что одно благо полезнее другого, но и указать, на сколько полезнее, придав количе-

ственное значение предельным полезностям, получаемым при потреблении. Была даже предложена попытка найти единицу измерения – ютиль. А затем на основе цен этих благ и определенных полезностей определить самый лучший вариант выбора, при котором потребитель находится в равновесии.

Рассмотрим выбор потребителя в соответствии с этой теорией на условном примере. Например, у вас есть определенная сумма денег, выделенная на завтрак – 8 у. д. е. (условных денежных единиц). Вы выбираете набор из сока и булочки. Цена булочки 4 у.д.е., цена сока 2 у.д.е. В соответствии с данной теорией вы должны придать определенные значения предельным полезностям от потребления разного количества этих благ, причем в соответствии с вышеприведенными закономерностями, и рассчитать, сколько же полезности получите на единицу затрат, т. е. на 1 у. д. е.. Сведем эти условные данные в таблицу (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Единицы благ	MU булочки	MU сока	$MU : P$ булочки	$MU : P$ сока
1	20	18	5	9
2	8	10	2	5
3	4	2	1	1

Согласно кардиналистской теории вы должны сделать такой выбор, чтобы MU в расчете на 1 у. д. е. были равны, т. е. каждая затраченная денежная единица принесла вам равную полезность. Из табл. 6.1 видно, что это достигается при наборе 1-й булочки и 2-х стаканов сока. Такой выбор даст вам максимум общей полезности.

$$TU = 20 + 18 + 10 = 48.$$

Лучшего варианта при данных условиях просто нет. Отсюда условие равновесия потребителя

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_n}{P_n}.$$

Но всегда ли потребитель рационален и всегда ли может все так соизмерить? Кроме того, потребитель чаще всего имеет дело с целым пространством благ. Выбор усложняется.

Ординалистский подход предполагает, что соизмеримость полезностей выбора благ для потребителя – это четко фиксируемое отношение предпочтения одного из них другому, либо отношение равноценности (безразличия). Здесь потребитель не определяет, насколько полезнее потребление одного блага по сравнению с другим, но может проранжировать блага по степени предпочтительности потребления: либо он предпочитает один набор благ другому, либо они для него равноценны, тогда он безразличен в выборе между ними:

- 1) набор $X_1 >$ набора X_2 ;
- 2) набор $X_1 <$ набора X_2 ;
- 3) набор $X_1 =$ набору X_2 .

У каждого потребителя свое пространство благ (если вы не катаетесь на коньках, то они не попадают в это пространство). Если вы рациональный потребитель, то складываете в свою потребительскую корзину самые различные блага, составляя определенные наборы из определенного количества разных благ. Например, вы идете на рынок и прикидываете, сколько штук яблок и бананов купите. В принципе наборы могут быть разными, что отражено в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Наборы	Яблоки, шт. товар X	Бананы, шт. товар Y
$M 1$	4	10
$M 2$	5	6
$M 3$	6	3
$M 4$	7	1

6.3. Концепция полезности товара

Экономическая наука требует инструмента для измерения мотивов потребительского поведения. В XIX в. была предложена мера, названная полезностью. Дополнительное увеличение полезности, получаемое при потреблении дополнительной единицы блага данного вида, называется **предельной полезностью** – MU (marginal utility). Сумма предельных полезностей дает **общую полезность** – TU (total utility).

Здесь можно выделить следующие тенденции:

1. Если одно и то же благо используется для разных целей, то ра-

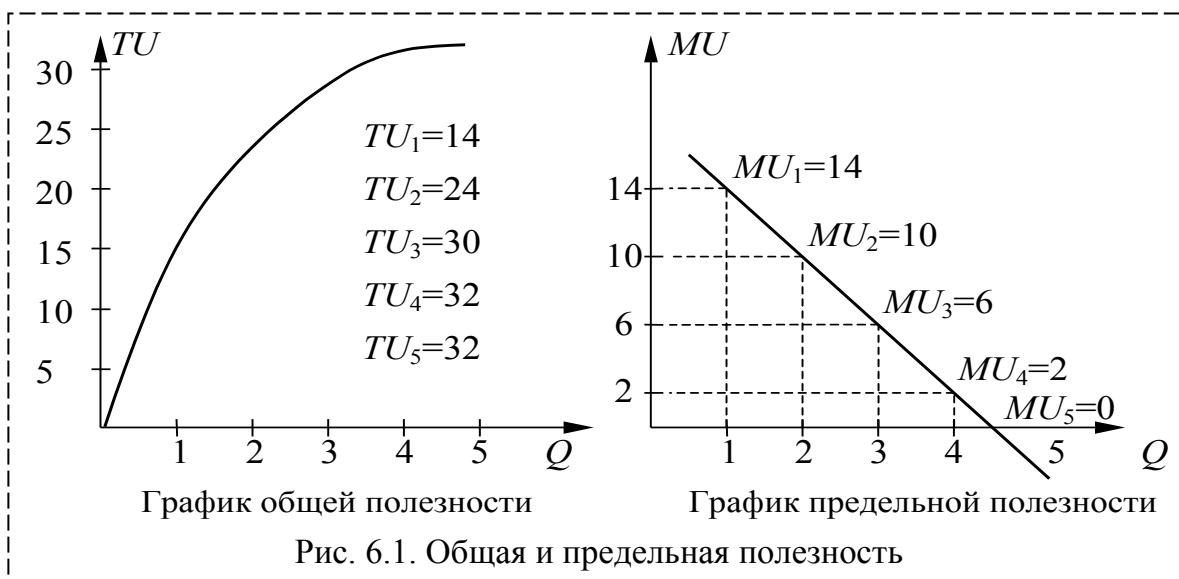
циональный покупатель в состоянии проранжировать их по степени важности (для него). Например, если у вас определенное количество сахара для чая, варки варенья, выпечки торта, добавки в творог и т. д., то вы в состоянии определить степень важности каждого варианта использования сахара и сделать свой выбор. Если сахара недостаточно, то от самого последнего способа придется отказаться.

2. Если одно и то же благо используется для одной цели, то полезность от потребления дополнительного количества, т. е. предельная полезность, будет падать. Например, если вы пьете чай с сахаром, то вряд ли каждая дополнительная ложка сахара в стакан чая даст вам одинаковую полезность. Очень скоро благо превратится в антиблаго.

3. Общая полезность будет расти до тех пор, пока есть прирост предельной полезности. А значит, с точки зрения рационального потребителя, дальнейшее увеличение потребления данного блага бессмысленно (рис. 6.1).

Наличие критерия выбора у рационального потребителя (бесспорный факт) – это полезность. Имея определенную сумму денег, каждый стремится израсходовать ее самым лучшим образом, с максимальной полезностью.

В связи с тем, что происходит насыщение потребностей, предельная полезность все время уменьшается. При насыщении предельная полезность равна нулю. Предельная полезность может быть отрицательной, если возникает избыточное потребление. Наиболее яркий пример можно наблюдать при избыточном потреблении алкогольных напитков,



мяса, хлеба, любой жирной пищи и т. д. Кривые TU и MU представлены на рис. 6.1.

$$MU = TU_2 - TU_1.$$

Как объясняется механизм выбора потребителя на основе полезности? На рынке имеется определенное количество товаров. Причем все товары имеют свои цены. Гипотеза об убывающей предельной полезности дает ответ на причину различий в ценах – из-за различий в редкости благ. Вода дешева не потому, что она изначально дешева, а потому что ее много.

Покупатель выбирает для себя такое соотношение товаров, которое принесет ему максимальное удовлетворение при имеющемся уровне дохода. Обозначив цифрами некоторые товары, мы можем провести расчет максимизации полезности согласно формулы

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = MU_{\text{денег}}.$$

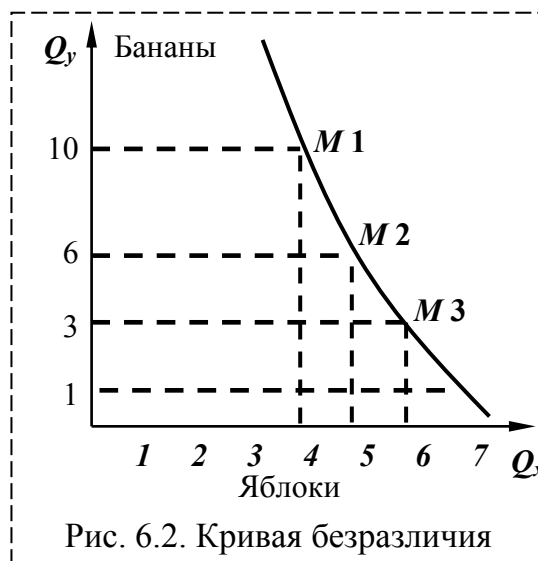
В случае если цена какой-либо товара вырастет, то сократившееся потребление увеличит полезность от него, и дробь снова выровняется.

6.4. Кривые безразличия

В зависимости от своих предпочтений потребитель может выбрать любой набор, т. к. каждый дает одинаковый уровень полезности. Если эти данные перенести на график, то мы получим кривую безразличия.

Кривая безразличия соединяет точки, показывающие такие наборы благ, которые для потребителя равноценны (рис. 6.2). Если у потребителя не один набор, а много (пространство благ), то его предпочтения можно выразить через карту кривых безразличия.

Карта кривых безразличия – это графическое изображение шкалы предпочтений потребителя в пространстве благ (рис. 6.3).



Если мы внимательно посмотрим на график кривой безразличия, то увидим интересную закономерность: наш потребитель вначале отказы-

вается от четырех бананов взамен одного яблока, затем от 3-х, затем от 2-х. И это не случайно, а полностью соответствует теории предельной полезности: пока яблок мало, а бананов много, он «жертвует» большим их количеством, но по мере уменьшения бананов возрастает их ценность.

Чтобы определить объем некоторого товара, которым потребитель готов жертвовать ради увеличения потребления другого товара используется показатель MRS (marginal rate of substitution) – **предельной нормы замещения**.

MRS_{xy} – это то количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено, чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение потребления другого блага на одну дополнительную единицу (предельную).

$$MRS_{xy} = \frac{\Delta Q_y}{\Delta Q_x} = \frac{M_{iy}}{M_{ix}}$$

Возможны различные варианты построения кривых безразличия (рис. 6.4).

Кривая безразличия и карта безразличия позволяют выявить лишь потребительские предпочтения. Эти предпочтения превращаются в потребительский выбор, когда у потребителя есть определенный доход и известны цены товаров. При этом условии потребитель может приобре-

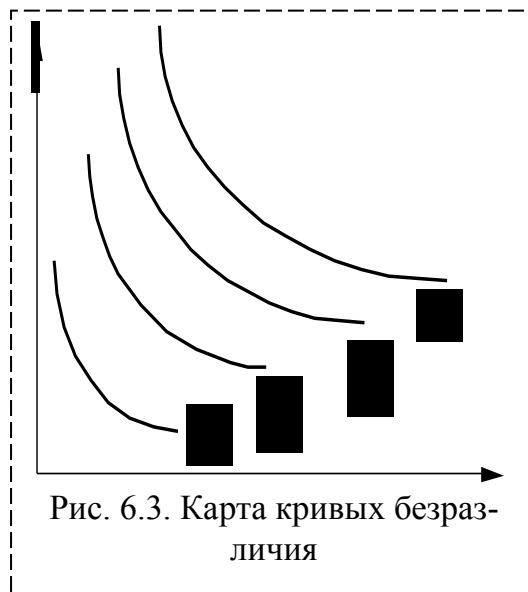


Рис. 6.3. Карта кривых безразличия

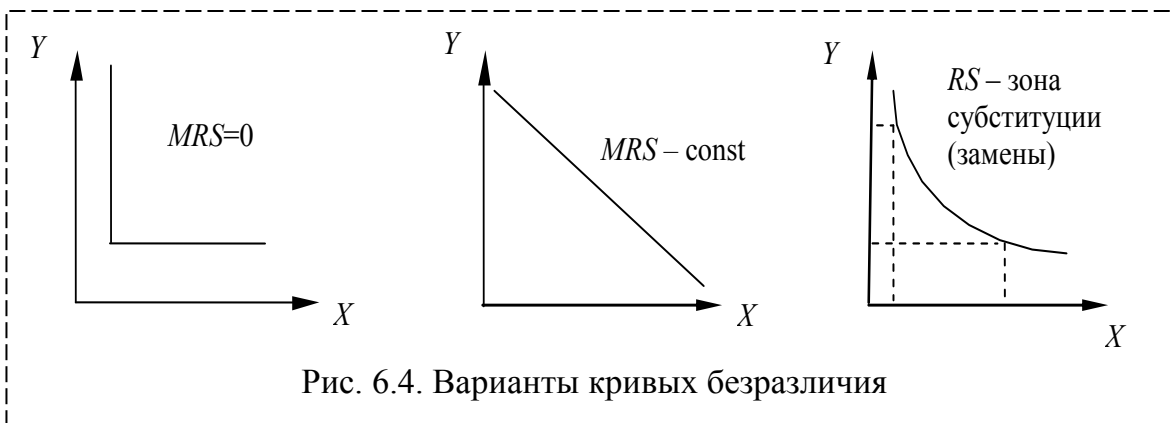


Рис. 6.4. Варианты кривых безразличия

сти любой набор, удовлетворяющий следующему требованию:

$$P_1 \cdot x_1 + P_2 \cdot x_2 + \dots + P_n \cdot x_n = I(M)$$

или

$$\sum P_i \cdot x_i = I(M),$$

где P_i – цена; x_i – благо; I – доход потребителя; M – количество денежных единиц.

Это выражение называется **бюджетным ограничением потребителя** и означает, что потребитель не в состоянии выйти за рамки своего бюджета, а его расходы не могут превышать его доходов.

Например, если известно, что 1 яблоко стоит 1000 р., а 1 банан – 2000 р., и имеется 15 тыс. р. на них, тогда для вас бюджетное ограничение было бы равно $P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y = 15000$ р. или $Q_x + 2Q_y = 15000$.

Если бы Вы решили купить только яблоки, то $Q_x = 15000 : 1000 = 15$ шт., если бы только бананы, то $Q_y = 15000 : 2000 = 7,5$ шт. Эти крайние точки дают возможность построить бюджетную линию (рис. 6.5).

Она показывает, что потребитель может приобрести любой набор из 2-х благ, но этот набор должен находиться на бюджетной линии. Например, никак нельзя в рамках этого бюджетного ограничения сделать набор из 15 яблок и 15 бананов, бюджет не позволяет. Но двигаться по ней вполне можно. Если Вы наращиваете потребление одного блага, то при этом уменьшаете потребление другого (сравните точки *A* и *B*). От чего зависят эти пропорции? От цен двух товаров, вернее, от их отношения. Это и определяет наклон бюджетной линии. Поскольку бюджетная линия прямая, она будет иметь одинаковый наклон во всех точках. Это означает, что при данном соотношении цен (в нашем случае оно равно 1:2, т. к. $P_{\text{бан.}} = 2000$ р.; $P_{\text{яб.}} = 1000$ р.) потребитель жертвует двумя бананами ради одного яблока.

Таким образом, мы имеем картину безразличия, где представлены различные наборы и бюджетное ограничение. Каков же выбор потребителя?



Рис. 6.5. Бюджетная линия

Только в том случае, когда кривая безразличия имеет одну и только одну общую точку с бюджетной линией, потребитель будет находиться в равновесии, т. к. эта точка касания соответствует наиболее высокому уровню удовлетворения потребностей при данном бюджете и данных ценах (рис. 6.6).

Как известно, наклоны двух линий в точке их касания равны. Наклон кривой безразличия выражается формулой

$$MRS = \frac{MU_x}{MU_y}.$$

Т. к. наклон бюджетной линии: $\frac{P_x}{P_y}$.

Отсюда равновесие потребителя можно выразить так:

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

Потребитель в равновесии распределяет свой бюджет на все товары таким образом, чтобы уравнивать предельную полезность на единицу денежных затрат на каждый товар.

Сравните этот вывод с кардиналистским подходом.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Поработайте с графиком равновесия, подумайте над такими вопросами:

- почему потребитель не находится в равновесии во всех точках, кроме точки *E*;
- как изменится равновесие, если поменять цену одного из товаров;
- как на графиках можно изобразить различные ситуации в выборе потребителя (одно из благ вообще не выбирают или когда при выборе товары полностью взаимозаменяемы, или взаимодополняемы и т. д.)?

2. Потребитель может купить 4 кг конфет или 6 кг пряников в неделю. Конфеты стоят 35 р. за кг. Какую сумму еженедельно выделяет

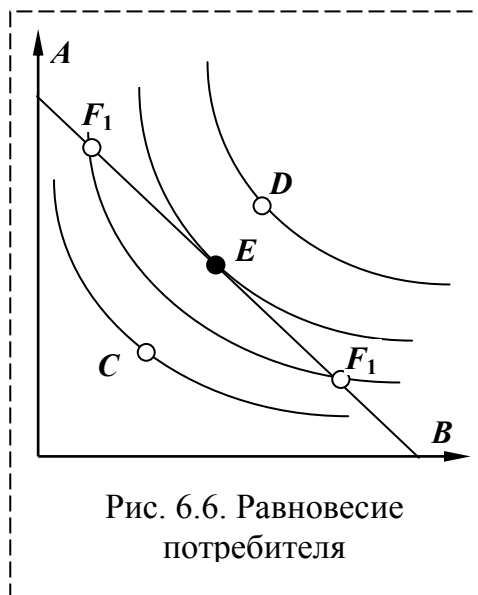


Рис. 6.6. Равновесие потребителя

потребитель на конфеты и пряники? Напишите уравнение бюджетной линии.

3. Заполните таблицы. Найдите MU . Найдите точку насыщения для потребителя.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
TU	15	28,6	40,8	51,6	61	69	75,6	80,8	84,6	87	88	87,6	85,8	82,6	78
MU															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
TU	21,0	40,2	57,6	73,2	87,0	99,0	109	117	124	129	132	133	132	130	126
MU															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
TU	42,0	80,5	115	146	174	198	219	236	250	260	266	269	269	265	257
MU															

4. Что вы понимаете под полезностью товара?

5. Потребитель тратит 30 р. в день на яблоки и апельсины. Предельная полезность яблок ($MU_{\text{я}}$) для него выражается следующей функцией: $MU_{\text{я}} = 303 \cdot x$, где x – количество яблок. Предельная полезность апельсинов ($MU_{\text{а}}$) – $MU_{\text{а}} = 50 - 6 \cdot y$, где y – количество апельсинов. Цена одного яблока – 2 р., одного апельсина – 4 р. Сколько яблок и апельсинов купит потребитель?

Глава 7. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса.
2. Предложение. Закон предложения. Кривая предложения.
3. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия

7.1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса.

Спрос (*Demand*) – это модель, описывающая поведение реальных и потенциальных потребителей (рис. 7.1),

$$Q_d = F(P),$$

где Q_d – величина спроса; P – цена (price).

Закон спроса формулируется следующим образом: на рынке существует обратная зависимость между ценой и количеством спроса, т. е. при прочих равных условиях снижение цены ведет к возрастанию величины спроса, а возрастание цены – к уменьшению величины спроса. Следует разграничить такие понятия, как «**изменение спроса**» и «**изменение величины (объема) спроса**».

В первом случае мы имеем в виду сдвиг самой кривой спроса вверх или вниз, а во втором – изменение значения спроса при изменении цены, движение вдоль кривой спроса.

Цена спроса – максимальная цена, которую согласен заплатить потребитель при покупке данного количества товара. **Величина спроса** зависит от изменения не только самой цены, но и от изменения следующих неценовых факторов:

1. Вкусы потребителей часто меняются в зависимости от моды, сезона, рекламы и т. д. Смещение кривой спроса зависит в первую очередь от числа потребителей на рынке. Увеличение покупателей смещает кривую D вправо вверх.



2. Рост доходов смещает кривую D вправо вверх.

3. Ожидания покупателей. Если мы считаем, что цены должны вырасти, то начнем делать покупки впрок. На графике это отмечается как сдвиг кривой D вправо вверх.

4. Влияние на предпочтения потребителей оказывают цены взаимосвязанных товаров. Выделяются товары-заменители (субституты), например, пиво и квас, молоко и кефир и т. д. Повышение цен на заменяемые товары смещает кривую вправо вверх.

Для сопутствующих (комплементарных) товаров зависимость будет обратной. Рост цен на эти товары приведет к смещению кривой D влево вниз. Такими товарами являются бензин и автомобили, электроэнергия и бытовые приборы и т. д.

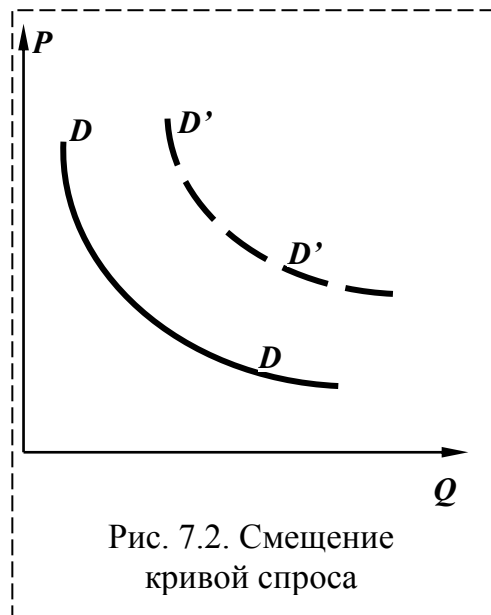


Рис. 7.2. Смещение кривой спроса

7.2. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения

Кривая предложения (*Supply*) — такая же модель, как и кривая спроса (рис. 7.3):

$$Q_S = f(P),$$

где Q_S — величина предложения.

Предложение — это количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой возможной цене в течение определенного периода времени.

Зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем больше товара готовы предложить продавцы. Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого товара называется **законом предложения**.

На предложение блага влияет не

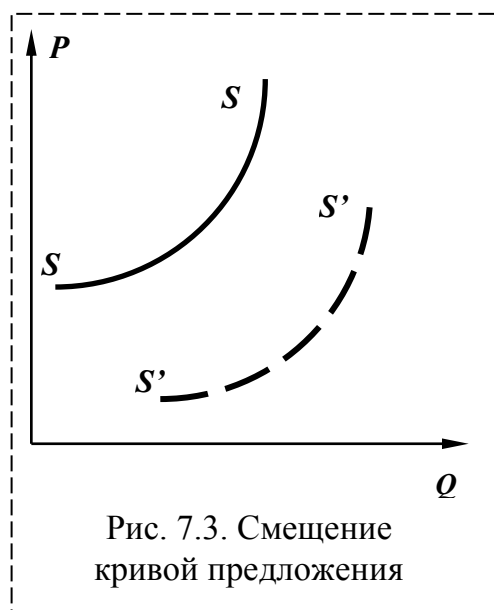


Рис. 7.3. Смещение кривой предложения

только цена этого блага, но и другие факторы: цены на ресурсы, технология производства, ценовые и дефицитные ожидания агентов рынка, размер налогов и субсидий, цены на другие товары, число продавцов на рынке. При росте предложения кривая предложения сдвигается вправо вниз, а при уменьшении – влево вверх.

6.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена.

Устойчивость рыночного равновесия

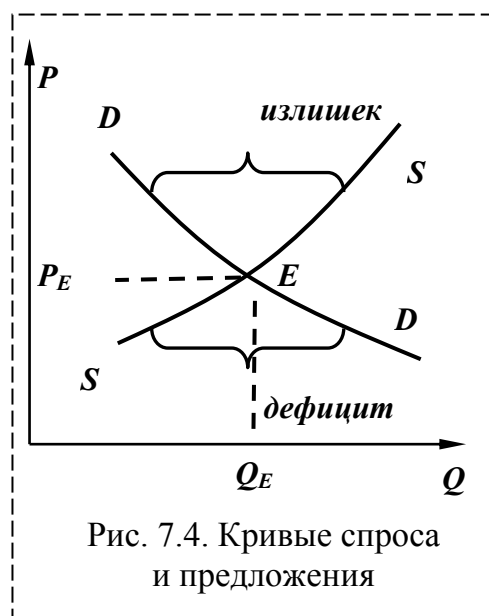
Рассматривая законы спроса и предложения, легко заметить, что интересы продавца и покупателя различны. Однако между ними возможно нахождение компромисса – он находится в точке пересечения кривых спроса и предложения. Действительно, могут ли цены, находящиеся выше или ниже точки пересечения линий спроса и предложения, быть устойчивыми? Однозначно нет, поскольку очевидно, что здесь возникает либо дефицит, либо излишек товаров, что ведет к повышению или снижению цены. И в этом выражается несовпадение интересов продавца и покупателя.

Только в одной точке, где планы продавца и покупателя совпадают, количество товара, которое продавец согласен продать по данной цене, равно количеству товара, которое покупатель согласен купить. В этой точке наступает рыночное равновесие.

Равновесие – это ситуация, при которой интересы продавца и покупателя на рынке полностью совпадают, так что при данной цене величина предложения равна величине спроса. Соответственно, **равновесная цена** – это та цена, которая позволяет продать все количество товара, которое производители при данной цене согласны произвести. При совмещении кривых спроса и предложения определяется точка равновесия E (рис. 7.4).

$$P_E = P_S = P_D,$$

где P_E – цена равновесия; P_S – цена предложения; P_D – цена спроса.



Это означает, что

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

где Q_E – объем равновесный; Q_S – объем предложения; Q_D – объем спроса.

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товара на рынке. Это выражается в следующем:

- увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
- сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Таким образом, через постоянные колебания спроса и предложения рынок стремится к равновесию, которое может быть более или менее устойчивым.

Влияние различных факторов может привести к дефициту товаров на рынке или к их перепроизводству. Возникает вопрос, сможет ли вновь установиться равновесное рыночное состояние? Выводы об устойчивости (неустойчивости) равновесия могут привести, в свою очередь, к выводам о необходимости государственного вмешательства в экономику.

Устойчивое равновесие – это такое равновесное состояние, отклонение от которого приводит к возвращению в это же состояние.

Анализ экономического равновесия с точки зрения его устойчивости требует определения динамики изменения цены во времени или еще говорят «по скорости реакции».

Рассмотрим стабильность равновесия на примере предложения в мгновенном, краткосрочном и длительном периодах. В отношении спроса выберем ситуацию, когда он возрастает.

Мгновенное равновесие возникает тогда, если у производителей нет времени, чтобы изменить предложение, т.е. предложение оказывается совершенно неэластичным. Например, из-за дождливой погоды на рынке резко возрос спрос на зонтики, но у производителей нет возмож-

ности мгновенно увеличить предложение (оно абсолютно неэластично). Равновесие устанавливается при цене *выше первоначальной*.

Краткосрочное равновесие. Повышение спроса и цены заставит производителей увеличить загрузку *имеющихся* мощностей, например, ввести третью смену и за счет этого увеличить предложение, оно станет более эластичным. Соответственно цена рыночного равновесия установится на уровне ниже цены мгновенного равновесия.

Долгосрочное равновесие достигается за счет увеличения предложения в результате расширения существующих мощностей и появления в данной отрасли новых фирм и соответствующего перераспределения ресурсов. Предложение становится еще более эластичным. *Цена долгосрочного равновесия* ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия, она носит достаточно устойчивый характер и называется **«нормальной» рыночной ценой**.

Неустойчивое равновесие – это такое равновесное состояние, отклонение от которого не приводит к возвращению в это состояние. Следствием неустойчивого равновесия является несовпадение спроса и предложения в долгосрочном периоде. В связи с этим различают рынок производителя и рынок потребителя.

Особенность рыночного механизма такова, что он автоматически поддерживает рыночное равновесие. Если на рынке устанавливается цена выше равновесной (p_1), то возникает излишек (предложение больше спроса). 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.

Дефицит, который возникает при цене ниже равновесной (p_2), толкает цену вверх, в результате чего спрос сокращается, а предложение увеличивается, рынок движется к равновесию. Таким образом, рыночная цена выполняет свою «уравновешивающую функцию», исключая потенциальные излишки и нехватки товаров.

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

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Если спрос постоянен, то как повлияет на равновесную цену и равновесный объем: а) сокращение числа фирм в отрасли; б) снижение налога на прибыль? Проиллюстрируйте свой ответ графически.

2. Если предложение постоянно, то как повлияет на цену равновесия и равновесный объем: а) увеличение дохода; б) повышение цен на бензин? Проиллюстрируйте ответ графически.

3. Что означает мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие? При каком виде равновесия (мгновенном, краткосрочном или долгосрочном) цена будет самая высокая (низкая)? Что такое «нормальная» рыночная цена?

4. Когда рыночные цены высоки, это всегда вызывает недовольство покупателей. Докажите, что конкурентные рыночные цены способны выполнять и позитивную роль.

5. Постройте график, используя данные таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	6	10	16	24	34	46	58	70

Что представляет собою график: кривую спроса или кривую предложения?

6. На этом же графике постройте другую кривую, используя данные следующей таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	80	68	56	44	34	26	20	0

- Что представляет собою новый график?
- Чему равна цена равновесия?
- Почему цена равновесия не может быть равна 12, 20, 36 или 44?
- Рассчитайте размер дефицита (избытка) при ценах 12, 20, 36 и 44.

Глава 8. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

1. Эластичность спроса
2. Эластичность предложения

8.1. Эластичность спроса

Спрос и предложение на различные товары по-разному изменяются под действием того или иного фактора.

Эластичность – это степень чувствительности спроса и предложения к различным факторам. В качестве таких факторов могут быть рассмотрены цена, доходы потребителей, качество, цены на взаимосвязанные товары и др.

Эластичность спроса по цене – это степень чувствительности спроса на товар к изменению его цены. Коэффициент эластичности спроса по цене (E_p^D) показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при уменьшении (увеличении) цены на 1 %:

$$E_p^D = \frac{\text{изменение } Q, \%}{\text{изменение } P, \%} = \frac{\Delta Q \cdot P}{\Delta P \cdot Q}.$$

Такая эластичность называется **точечной**. Она определяется для каждого значения цены, для каждой точки на кривой спроса, если зависимость между ценой (P) и спросом (Q_D) нелинейная.

Ценовая эластичность будет изменяться по мере движения вниз по кривой спроса. Обычно эластичность оказывается более значительной в верхнем левом углу графика по сравнению с правым нижним.

Линейная кривая спроса имеет вид

$$Q = a - bP,$$

где отношение изменения Q к изменению P является величиной **постоянной** и равной b . Кривая, однако, не имеет постоянного коэффициента эластичности. По мере движения вниз по кривой величина P/Q снижается и, следовательно, E_D тоже будет уменьшаться.

При определении точечной эластичности спроса существует проблема выбора одного из двух значений цены и спроса. Если разница между возможными двумя коэффициентами эластичности спроса вели-

ка, то при расчете E_D целесообразнее будет пользоваться формулой дуговой эластичности спроса.

Дуговая эластичность спроса – показатель средней реакции спроса на изменение цены товара, выраженной кривой спроса на некотором отрезке:

$$E_p^D = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \cdot \frac{(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)}.$$

Коэффициент эластичности спроса по цене имеет отрицательное значение, т. к. движение цены и спроса происходит в противоположных направлениях. При характеристике эластичности спроса принято рассматривать его абсолютное значение и не обращать внимание на отрицательный знак.

Спрос называют **эластичным**, если $E_p^D > 1$. Это означает, что он растет или падает быстрее цены. Спрос называют **неэластичным** (жестким), когда $E_p^D < 1$, т. е. спрос растет (падает) медленнее, чем изменяются цены.

Если изменение цены не вызывает никаких изменений спроса, то $E_p^D = 0$. Если бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечное расширение спроса, то $E_p^D = \infty$.

Оценка эластичности спроса по показателю общей выручки:

1. Если спрос эластичен ($E_D > 1$), уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки ($P \cdot Q$). Даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены. Верно и обратное: при эластичном спросе увеличение цены приведет к уменьшению общей выручки.

Следовательно, если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.

2. Если спрос неэластичен ($E_D < 1$), уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Расширение продаж оказывается недостаточным для компенсации снижения выручки, и в результате общая выручка уменьшается. Обратное утверждение тоже верно.

Следовательно, если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

3. При единичной эластичности ($E_D = 1$) увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку неизменной.

Эластичность предложения не влияет на общую выручку производителя, т. к. между ценой (P) и величиной предложения (Q) связь прямая. Поэтому независимо от степени эластичности или неэластичности предложения цена и доход (выручка) всегда изменяются в одном и том же направлении.

Эластичность спроса по цене зависит от целого ряда факторов.

Факторы ценовой эластичности спроса:

1) наличие заменителей (чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается потребителю, тем эластичным бывает спрос на него);

2) степень насыщенности потребности в данном товаре (чем насыщеннее потребность, тем меньше эластичность);

3) удельный вес в доходе потребителя (чем больше места занимает товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность спроса на него при прочих равных условиях);

4) качество товара и размер дохода потребителя;

5) степень ограниченности доступа к товару (например, спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным, спрос на предметы роскоши обычно эластичен);

6) ожидания потребителей;

7) фактор времени (спрос на продукт тем эластичнее, чем больше времени для принятия решений).

Примером весьма неэластичного спроса является спрос на наркотики, лекарства и соль. Дело в том, что одного килограмма соли хватает надолго; удельный вес в доходе потребителя этого продукта невысок; у соли мало хороших заменителей, и она является предметом первой необходимости.

Практическое применение теории ценовой эластичности:

1. Эластичность спроса важно учитывать фирмам при выборе цены. При неэластичном спросе продавцу выгодно повышать цену товара, т. к. в этом случае его выручка увеличится. При эластичном спросе производителю выгодно понижение цены.

2. При выборе объектов налогообложения. Введение акцизных и других косвенных налогов предполагает анализ эластичности, т. к. в зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные товары,

налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями.

Если спрос эластичен, потери производителя после введения налога будут выше, налоговое бремя ляжет в основном на него, а количество недопотребленных и непроданных товаров в масштабах всего общества будет большим.

В случае если спрос неэластичен, налоговое бремя ляжет в основном на потребителя. Кроме того, абсолютно размер собираемого налога будет выше, а потери для общества, наоборот, относительно ниже. Именно поэтому государство обычно облагает косвенными налогами товары, спрос на которые неэластичный (сигареты, соль, алкогольные напитки и др.).

3. При решении вопроса о правительственной поддержке той или иной отрасли. Например, о выделении субсидий сельскому хозяйству, спрос на продукцию которого большей частью неэластичен. Вследствие этого в урожайные годы снижение цен на сельскохозяйственные товары не будет компенсироваться ростом дохода их производителей.

Эластичность спроса по доходу **определяется аналогично ценовой эластичности. Это степень чувствительности спроса на какой-нибудь товар к изменению доходов потребителей:**

$$E_I^D = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q},$$

где I (incom) – доход.

Как правило, при росте доходов спрос увеличивается. Следовательно, эластичность спроса по доходу в большинстве случаев является положительной. Но могут быть и другие варианты. В зависимости от изменения коэффициента эластичности спроса по доходу товары можно сгруппировать:

1. Товары первой необходимости. Спрос на них неэластичен по доходу.

Это обусловлено «физиологическим» уровнем потребления. При этом

$$0 < E_i^D < 1.$$

2. Предметы роскоши. Спрос эластичен по доходу $E_i^D > 1$. Например, для заграничной поездки $E_I = 3$. Это означает, что рост дохода на 1 % повлечет за собой рост в количестве поездок – 3 % .

3. Низкокачественные товары, т. е. такие, которые при высоком уровне дохода могут быть заменены другими. До определенного уровня дохода спрос на такой товар неэластичен по доходу (и на этом участке он не отличается от товара первой необходимости). После определенного уровня дохода эластичность спроса на такой товар становится отрицательной. Т. е. с ростом дохода спрос на такой товар уменьшается: $0 < E_i^D < 1$, при $i < i_0$ и $E_i^D < 0$ при $i > i_0$.

Фирмы, занимающиеся розничной торговлей, очень интересуются данным коэффициентом эластичности товаров, которыми они торгуют. Если у фирм есть оценки эластичности спроса по доходу, то они могут регулировать свои складские запасы и заказы, чтобы быть готовыми к изменению рыночной конъюнктуры. Например, если доходы растут, то спрос на мебель в рамках короткого периода растет еще быстрее ($E_I = 2,6$). Однако при падении доходов и спрос на этот товар падает быстрее падения доходов.

На спрос также влияют цены на другие товары.

Перекрестная (взаимная) эластичность спроса – это степень чувствительности спроса на определенный товар к изменению цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности спроса показывает, на сколько процентов изменится спрос на товар *A* при изменении цены на товар *B* на 1 %:

$$E_x^D = \frac{\Delta Q_a}{\Delta P_b} \cdot \frac{P_b}{Q_a},$$

где Q_a и P_a , соответственно, объем и цена одного товара; Q_b , P_b – другого товара.

Знак E_x^D означает характеристику зависимости. Если $E_x^D > 0$, то перед нами взаимозаменяемые блага (субституты), если $E_x^D < 0$ – взаимодополняемые.

Перекрестная эластичность спроса по модулю не берется. Если эластичность больше 0, то товары являются взаимозаменяемыми. Например, кока-кола и пепси-кола, квас и пиво, маршрутное такси и общественный транспорт. Если эластичность отрицательная, то эти товары взаимодополняемые. Например, топливо для автомобиля, видеомагнитофон для видеокассет, телевизор для видеомагнитофона.

8.2. Эластичность предложения

Схема анализа эластичности предложения подобна анализу эластичности спроса. Однако здесь имеется ряд особенностей.

Эластичность предложения – это степень чувствительности предложения к изменению цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение товара при увеличении (уменьшении) его цены на 1 %:

$$E_p^S = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_S}.$$

Поскольку величина предложения повышается по мере роста цен, то коэффициент эластичности предложения – величина положительная. На эластичность предложения влияют такие факторы, как степень загрузки производственных мощностей, размер товарных запасов, наличие свободной рабочей силы, возможность перелива капитала и т. д. Большое значение при определении эластичности предложения имеет учет **фактора времени**. Эластичность предложения постепенно увеличивается во времени.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Рассчитать эластичность спроса по цене. Дано: $P_1 = 75$, $P_2 = 70$, $Q_1 = 350$, $Q_2 = 380$. Следует ли продавцу еще менять цены?
2. Рассчитать эластичность спроса по доходам. Дано: $I_1 = 3600$, $I_2 = 3500$, $Q_1 = 725$, $Q_2 = 705$. Ожидается повышение доходов данной группы населения до 3800 р. в месяц. На сколько продавцу менять объем производства?
3. Рассчитать перекрестную эластичность спроса. Дано: $P_1 = 38$, $P_2 = 42$, $P_1' = 45$, $Q_1 = 1880$, $Q_2 = 1750$. На сколько следует продавцу менять объем производства?
4. При каких условиях мы имеем дело с положительной эластичностью по доходу:
 - а) спрос на определенный товар увеличивается пропорционально росту дохода;
 - б) доход увеличивается, в то время как спрос на определенный товар не меняется;
 - в) спрос на товар падает медленнее в сравнении с доходом;

г) доход увеличивается, тогда как спрос на определенный товар падает.

5. В каком случае эластичность по доходу равна нулю:

а) доход удваивается, спрос остается неизменным;

б) спрос растет наравне с доходом;

в) доход увеличивается, спрос падает;

г) спрос увеличивается быстрее, чем доход.

6. При каких условиях мы имеем дело с отрицательной эластичностью по доходу:

а) доход увеличивается и растет спрос;

б) спрос растет быстрее по сравнению с доходом;

в) доход увеличивается, а спрос падает;

г) спрос растет медленнее по сравнению с доходом.

РАЗДЕЛ IV. ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 9. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ФАКТОРЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

1. Экономические и бухгалтерские издержки производства
2. Постоянные и переменные издержки
3. Предельные издержки
4. Эффект масштаба производства
5. Правило максимизации прибыли.

9.1. Экономические и бухгалтерские издержки производства

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна планировать прибыль. Для этого она изучит спрос, определит, по какой цене продукция будет продаваться, и сравнит предполагаемые доходы с издержками, которые предстоит понести. **Издержками производства** называются затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности.

Издержки производства по-разному определяются экономистом и бухгалтером. Бухгалтера интересует финансовая деятельность фирмы. В финансовых документах фиксируются **фактические (явные) затраты**, которые представляют собой денежные расходы фирмы на оплату используемых производственных ресурсов (оплата труда, амортизация оборудования, арендная плата за использованные земли и т. д.).

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной. Все издержки производства по природе своей **альтернативны**, т. е. они связаны с упускаемыми возможностями применения ресурсов в другом производстве. Для более точной картины экономисты включают в издержки фирмы не только явные, но и **неявные (вмененные) затраты**. Вмененными называются альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы.

Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабаты-

вая землю самостоятельно, отказывается от дополнительного дохода, который можно было бы получить, сдав землю в аренду. Работник, занимающийся индивидуальной деятельностью, не нанимается на фирму и не получает там зарплату. Предприниматель, вложивший свои деньги в производство, тем самым отказывается от получения банковского процента на эту сумму, который можно было бы получить, вложив деньги в банк.

Рассмотрим другой пример. ОАО «Дом-сервис» инвестировало 300 млн р. в производство кранов-смесителей. По данным финансового отчета прибыль составила 35 млн р. Но если бы эти 300 млн р. были инвестированы в производство мебели, то ОАО могло бы получить 67 млн р. прибыли (вмененные издержки). Стало быть, прибыльное с точки зрения бухгалтера предприятие будет убыточным с точки зрения экономиста (убыток 32 млн р.).

К вмененным издержкам относится также **нормальная прибыль** – доход, необходимый для того, чтобы фирма осталась в данной отрасли. Этот факт также отражается в бухгалтерском учёте. В нем категория прибыль проходит в разделе пассивы (источники доходов).

Приведём пример. Допустим, инвестируя 100 млн р. в развитие фирмы, её владелец получает прибыль 7 %. Если в это время банковская ставка также равна 7 %, то полученная прибыль будет нормальной.

Если учитывать вмененные (альтернативные) издержки, связанные с возможностью вложить 100 млн р. в банк, то нормальная прибыль станет включаться в издержки, формируя экономические издержки.

В дальнейшем, говоря об издержках производства, мы будем иметь в виду **экономические издержки**, которые являются суммой явных и вмененных издержек.

Учет издержек позволяет точно определить прибыль фирмы. Но, в силу различного представления об издержках фирмы, бухгалтеры и экономисты рассматривают показатель **прибыль** по-разному.

Бухгалтерская прибыль – разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками. Эту прибыль можно найти в финансовых документах фирмы.

Экономическая прибыль – разница между валовым доходом и экономическими (явными и вмененными) издержками фирмы. Это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для

сохранения заинтересованности предпринимателя в данном направлении деятельности.

Любая фирма стремится к максимизации полученной ею прибыли. Для этого она должна очень чутко реагировать на изменение рыночной конъюнктуры (изменение спроса, увеличение или уменьшение числа конкурентов и т. д.) прежде всего изменением объемов выпуска продукции. Это, в свою очередь, зависит от возможности изменения количества занятых в производстве ресурсов.

Количество многих используемых ресурсов может быть изменено легко и быстро (сырья, топлива, энергии, рабочей силы). Для этого не требуется дополнительного времени.

Другие же ресурсы требуют значительно большего срока для освоения (построение новых производственных зданий, увеличение количества машин и оборудования).

Поэтому в деятельности фирмы различают два периода: **краткосрочный и долгосрочный**. *Краткосрочным* считается период времени слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточный для изменения степени интенсивности загрузки этих мощностей. В этом случае объем производства фирмы может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других мобильных ресурсов. *Долгосрочный период* – достаточный для того, чтобы изменить количество всех занятых в производстве ресурсов, включая и производственные мощности.

С точки зрения отрасли долгосрочный период достаточен, чтобы действующие в отрасли фирмы смогли покинуть отрасль (перепрофилировать производство), а новые фирмы – начать производство.

Необходимо заметить, что краткосрочность и долгосрочность – понятия достаточно условные, и длительность того или другого периода зависят от характера производства и от технологического цикла.

9.2. Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном периоде все издержки, которые несет фирма, делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (*fixed cost – FC*) – издержки, не зависящие от объема выпуска продукции. Это, например, затраты на эксплуатацию

зданий, оборудование, арендная плата, проценты за кредит, зарплата управленческого аппарата и т. п. При этом неявные издержки выступают чаще всего как постоянные.

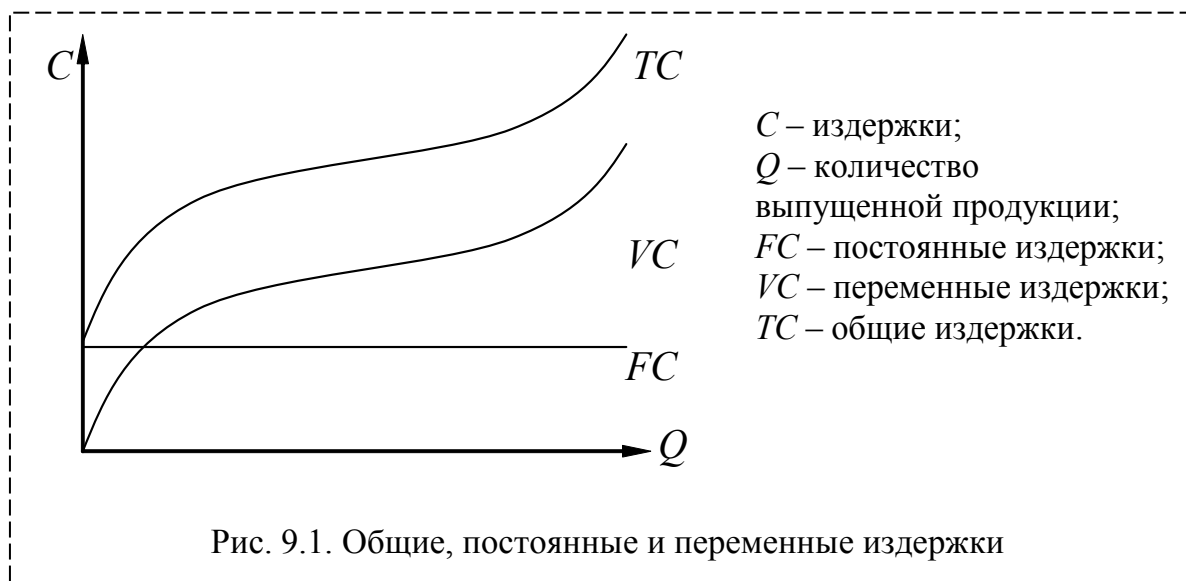
Переменные издержки (variable cost – VC) – издержки, изменяющиеся с изменением объема производства (затраты на материалы, топливо, энергию, рабочую силу и т. д.). Если производство прекратится, переменные издержки равны нулю, в то время как постоянные издержки остаются на том же уровне.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют **общие издержки производства** (Total cost – TC):

$$TC = FC + VC.$$

Динамику общих, постоянных и переменных издержек в краткосрочном периоде можно изобразить графически следующим образом (рис. 9.1).

Изменение общих издержек в краткосрочном периоде определяются изменением переменных издержек. Расстояние между кривыми TC и VC при любом объеме выпуска равно FC .



Кроме общих издержек, производитель должен иметь данные о **средних издержках** своего производства по следующим причинам:

- во-первых, снижение средних издержек при увеличении общих издержек говорит о повышении эффективности производства;
- во-вторых, зная издержки на единицу продукции, можно легко подсчитать прибыль (убытки) от ее производства, сравнив средние издержки с ценой.

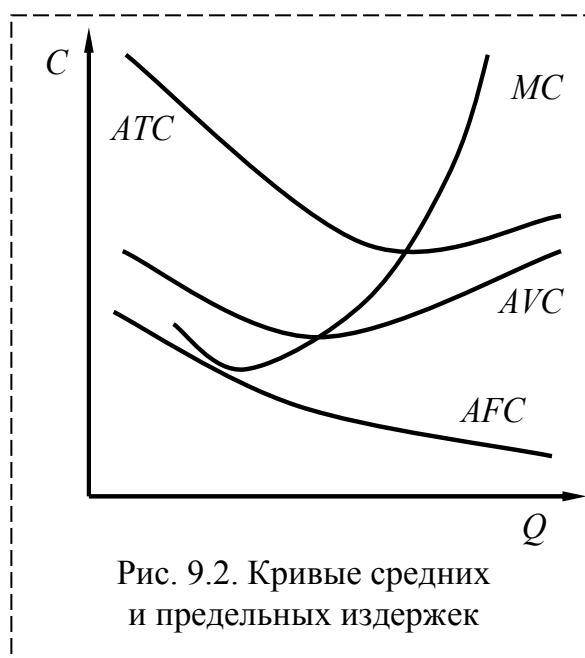
Средние издержки (AC – average cost) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции (Q – quantity). Таким образом, можно рассчитать **средние постоянные** (AFC – average fixed cost), **средние переменные** (AVC – average variable cost) и **средние общие** (ATC – average total cost) издержки:

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

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

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = AFC + AVC.$$

Динамику функций всех средних издержек можно показать графически (рис. 9.2). На этом рисунке выделяются кривые AFC , AVC , ATC и MC . Кривая AFC является убывающей, поскольку числитель постоянен, а знаменатель растет. Когда выпускается небольшое количество продукции, то на него падает вся тяжесть постоянных издержек. При увеличении объема производства средние постоянные издержки снижаются и величина AFC стремится к нулю.



Вид кривой AVC отличается от AFC и зависит от действия **закона убывающей отдачи**. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса с условием, что все остальные ресурсы постоянны (это имеет место в краткосрочном периоде деятельности фирмы), отдача от этого ресурса сначала быстро растет, а затем ее прирост начинает снижаться.

Предположим, фирма использует в своей деятельности только один переменный ресурс – труд. Как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении числа нанимаемых рабочих? Допустим, что зарплата одного рабочего обходится фирме в 1000 р. (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Изменение издержек и выпуска

Численность рабочих, чел.	Выпуск продукции (Q), шт.	Издержки фирмы, р.	
		Переменные издержки (VC)	Средние переменные издержки (AVC)
1	1	1000	1000
2	5	2000	400
3	15	3000	200
4	35	4000	114,3
5	50	5000	100
6	60	6000	100
7	65	7000	107,7
8	65	8000	123
9	55	9000	163,6

По мере загрузки оборудования AVC быстро падают (что соответствует росту производительности), затем, при полной загрузке, они достигают минимальных значений. И если продолжать нанимать рабочих AVC вновь начинают быстро расти (рис. 9.3). Вид кривой ATC определяется следующими факторами:

а) видом кривой AVC , построенной исходя из закона убывающей производительности;

б) видом кривой AFC , которая стремится к нулю при увеличении объема выпуска, что обеспечивает сближение кривых AC и AVC с ростом производства продукции.

Средние издержки будут снижаться, пока падение AFC не будет компенсировано ростом AVC . Это произойдет при объеме Q_2 . Таким образом, AC принимают свое минимальное значение при большем объеме выпуска, чем AVC .

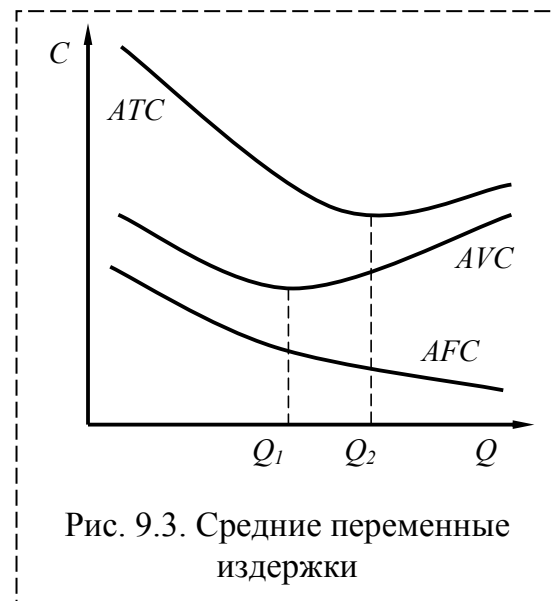


Рис. 9.3. Средние переменные издержки

Для предпринимателя важно знать не только общие и средние издержки на производство. Не менее важно знать, на какую величину возрастут его издержки, если он увеличит выпуск продукции хотя бы на единицу.

9.3. Предельные издержки

Для предпринимателя важно знать не только общие и средние издержки на производство. Не менее важно знать, на какую величину возрастут его издержки, если он увеличит выпуск продукции хотя бы на единицу. Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, называется **предельными издержками** (MC – marginal cost):

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

где ΔTC – прирост общих издержек фирмы;

ΔQ – прирост объема производства.

Дополним табл. 9.1 данными о предельных издержках (табл. 9.2).

Таблица 9.2

Численность рабочих, чел.	Выпуск продукции (Q), шт.	Издержки фирмы, р.		
		Переменные издержки (VC)	Средние переменные издержки (AVC)	Предельные издержки (MC)
1	1	1000	1000	----
2	5	2000	400	500
3	15	3000	200	100
4	35	4000	114,3	50
5	50	5000	100	66,7
6	60	6000	100	100
7	65	7000	107,7	200
8	65	8000	123	----
9	55	9000	163,6	-100

Общие **предельные издержки** (MC) – это всегда предельные **переменные издержки** (VC), т. к. постоянные издержки не изменяются с выпуском продукции. Предельные издержки могут исчисляться путем вычитания соседних значений общих или переменных издержек:

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

или

$$MC = VC_n - VC_{n-1}.$$

Взаимосвязь средних и предельных издержек. Функции предельных и средних издержек тесно связаны. Кривая MC (см. рис. 9.4) пересекает кривые AVC и AC в точках их минимальных значений (точки

A и *B*). Поскольку величина *MC*, добавляемая к сумме издержек, меньше, чем средние издержки, то последние (*AC*) уменьшаются. И наоборот, если *MC* больше средних издержек, то последние (*AC*) увеличиваются. Та же закономерность существует и для кривых *MC* и *AVC*.

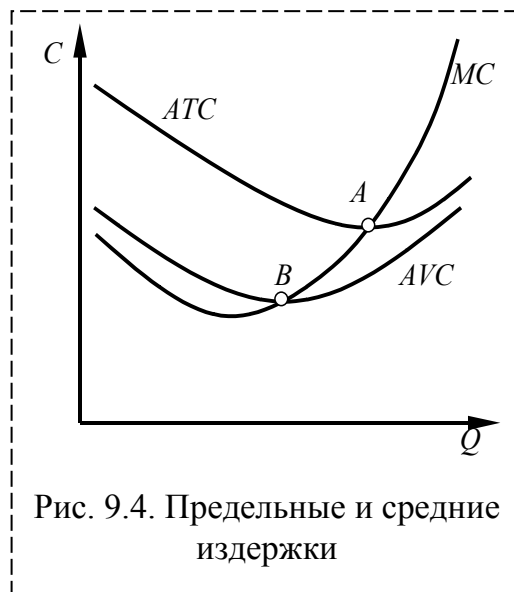


Рис. 9.4. Предельные и средние издержки

Предельные издержки и предельная производительность. Форма кривой *MC* есть отражение и следствие действия закона убывающей отдачи. Предельные издержки падают,

пока производительность каждой единицы переменного ресурса растет, и растут, когда производительность каждой дополнительной единицы ресурса сокращается.

Убывание предельной производительности (или отдачи производства) означает возрастание предельных издержек при данном уровне цены на переменные ресурсы. И, наоборот, когда предельная производительность достигает максимума, предельные издержки минимальны. Следовательно, закон убывающей отдачи можно трактовать как **закон возрастания предельных издержек**. Роль и значение *MC* выражается в том, что затраты, влияющие на предложение фирмы, — это всегда предельные (ожидаемые) издержки. Производитель, принимая решения об увеличении или снижении производства, руководствуется именно ими.

Анализ издержек производства на краткосрочном интервале имеет большое значение для выбора фирмой объема выпуска при фиксированных мощностях и неизменных технологиях. В долгосрочном периоде своей деятельности фирма меняет все используемые факторы производства. Значит, все издержки производства будут выступать как переменные, т. е. в анализе рассматриваются только *TC* и *ATC*.

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области определения масштабов своей деятельности. Например, для выпуска заданного объема продукции создать одно крупное предприятие или несколько небольших? При каком выборе издержки будут минимальны? В какой пропорции изменится выпуск про-

дукции, если удвоились размеры фирмы (построили новый цех, закупили оборудование)?

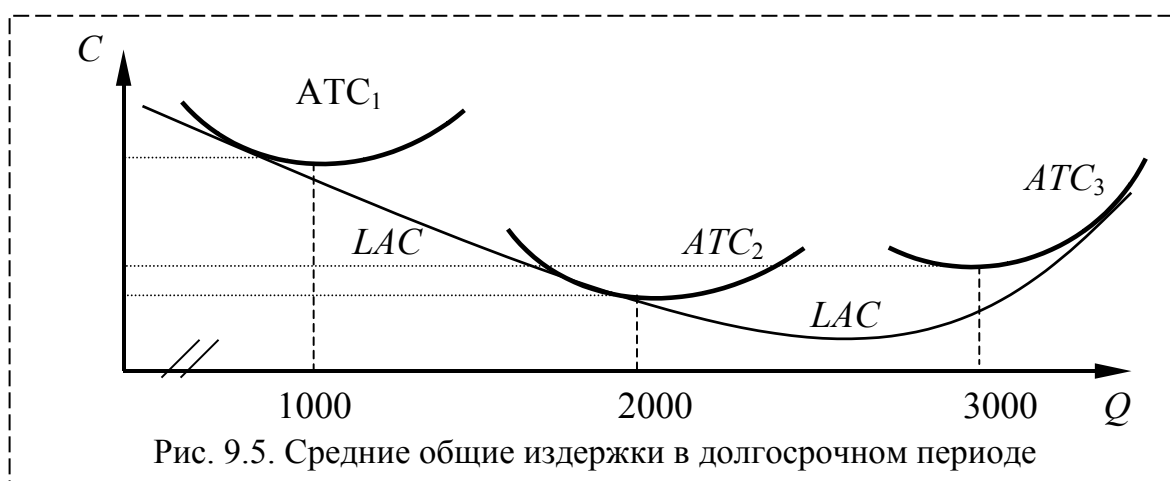
Предположим, что небольшое предприятие (хлебопекарня) развернула начала производство с незначительных производительных мощностей, достигнув минимума средних издержек при выпечке 1000 булок ежедневно (см. рис. 9.5 – кривая ATC_1). В дальнейшем, при увеличении выпуска продукции, ATC будут расти в силу действия закона убывающей отдачи. Устранить действие этого закона можно, расширив масштабы производства (например, закупив дополнительное оборудование). На новом, более крупном, предприятии (см. рис. 9.5 – кривая ATC_2) минимальными издержки будут при выпуске 2000 булок в день. Но, затем, закон убывающей отдачи начинает действовать вновь.

Если мы дальше будем расширять предприятие, то кривая ATC_3 поднимется вверх (относительно ATC_2) и минимальные ATC_3 будут больше минимального значения издержек при предыдущем масштабе производства (ATC_2).

Дуга LAC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 и ATC_3 – это кривая **долгосрочных средних валовых издержек** фирмы при разных масштабах производства.

Эта кривая показывает наименьшие издержки производства единицы продукции, с которыми может быть обеспечен любой объем выпуска при условии, что фирма может изменить масштабы производства.

Кривую долгосрочных ATC часто называют кривой выбора (или плановой кривой) фирмы. В данном случае фирме желательно производить 2000 булок в день, т. к. при этом долгосрочные ATC будут минимальными.



9.4. Эффект масштаба производства.

Почему же кривая долгосрочных АТС имеет дугообразную форму? Закон убывающей отдачи здесь не применим, т. к. условием его действия является неизменность производительных мощностей, тогда как в долгосрочном периоде изменяются все ресурсы. Экономисты объясняют форму кривой долгосрочных АТС действием **эффекта масштаба**.

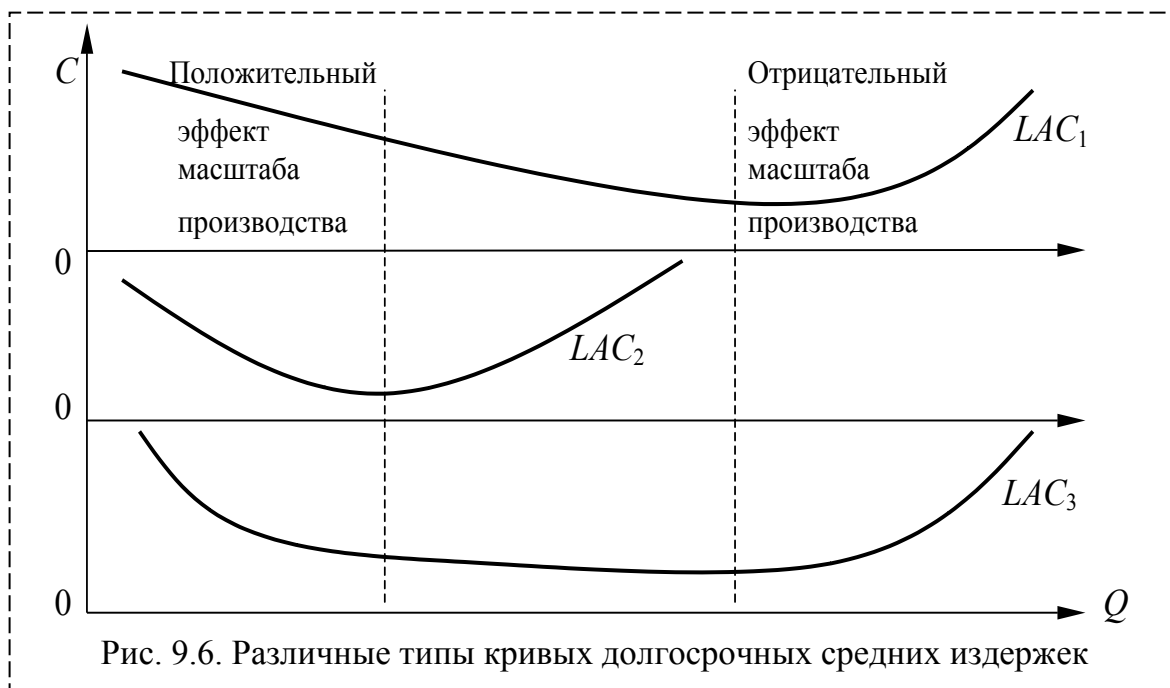
Эффект масштаба может быть **положительным**, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и **отрицательным**, – если они увеличиваются. Положительный эффект масштаба обусловлен следующими причинами:

- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование, осуществляться инвестирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- крупное предприятие имеет больше возможностей для диверсификации производства, развития побочных и вспомогательных производств, использование отходов основного производства и т. п.

Со временем расширение фирмы достигает своего экономического предела (**отрицательный эффект масштаба**) в связи с нарушением управляемости слишком крупной фирмы:

- эффективность взаимодействия между подразделениями падает;
- теряет гибкость;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством;
- резко увеличиваются затраты на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений;
- в отдельных подразделениях возникают свои интересы и представления о развитии подразделения, которые могут противоречить общей стратегии развития фирмы.

Положительный и отрицательный эффекты масштаба производства являются важнейшими факторами, определяющими **структуру каждой отрасли** (см. рис. 9.6).



Существуют отрасли, где долгосрочные AC достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции (LAC_1). Это отрасли так называемой естественной монополии. С точки зрения экономии издержек в таких отраслях целесообразно существование одной крупной фирмы. Это фирмы занимающиеся электро-, газо- и водоснабжением города.

В случае, когда положительный эффект масштаба невелик, а отрицательный возникает очень быстро, минимально эффективный размер предприятия определяется небольшим объемом производства (LAC_2). В таких отраслях существует много относительно мелких фирм, они оказываются более эффективными, чем крупномасштабные производители. Это многие виды розничной торговли, сферы услуг, сельскохозяйственные работы, швейная, обувная, хлебопекарная промышленность.

Существуют также отрасли, в которых положительный эффект масштаба исчерпывается достаточно быстро, а отрицательный не вступает в действие до тех пор, пока не будут достигнуты довольно значительные масштабы производства (LAC_3). Это значит, что в таких отраслях одинаково успешно могут существовать как мелкие, так и крупные фирмы. Отрасли по производству мебели, деревообработке, упаковке мяса и др. имеют постоянную отдачу от роста масштабов производства. Поэтому здесь одинаково эффективны предприятия разных размеров.

Анализ издержек фирмы в кратко- и долгосрочном периодах явля-

ется необходимым звеном в определении стратегии и тактики функционирования фирмы.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Кто может быть назван предпринимателем?
2. Что понимается под предпринимательской способностью?
3. Как называются предприятия, целью которых не является получение прибыли? Для каких целей они создаются?
4. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства. Выделите особо их достоинства и недостатки.
5. В каком случае прибыль фирмы нулевая? Как с помощью графика или формул можно сделать анализ безубыточности фирмы или найти объем продаж, при котором фирма будет иметь нулевую прибыль?
6. Если AVC сокращается по мере роста объема производства, то:
 - а) MC должны сокращаться;
 - б) TC должны сокращаться;
 - в) ATC должны быть ниже, чем AVC ;
 - г) MC должны быть ниже, чем AVC .
7. Экономические издержки:
 - а) включают в себя явные и неявные, в т. ч. и нормальную прибыль;
 - б) включают неявные, но не включают явные;
 - в) включают только явные;
 - г) не включают в себя ни явные, ни неявные.

Глава 10. ФИРМА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ. ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

1. Совершенная конкуренция
2. Правило максимизации прибыли

10.1. Совершенная конкуренция

Как известно, термин «экономика» состоит из двух слов – ойкос (дом, хозяйство) и «номос» (закон, правило). Трактуются как «искусство разумного ведения домашнего хозяйства». В 1615 г. французский ученый А. Монкретьен ввел понятие «*politicos*» (государственный, общественный), которое в сочетании с понятием «экономика» означало «искусство государственного управления хозяйством». Оно отражало процесс активного вмешательства государства в экономику (государство насаждает развитие мануфактуры, создает компании для управления и торговли с колониями и др.). Такая позиция представляется достаточно обоснованной – разумное ведение предполагает планирование, обратную связь и борьба с отклонениями и причинами, вызвавшими отклонения.

Однако английский экономист А. Смит предложил ограничить влияние государства и других регуляторов, и начать опираться на «естественный ход вещей», «невидимую руку рынка». Естественный ход вещей означает усиление стихийных начал в экономическом развитии. С этого времени, человек занимающийся экономикой мог одновременно, выступать с позиций ограничения рациональных, регулирующих начал, и продолжать считаться экономистом.

Опора на «невидимую руку рынка» делает возможной оценивание эффективности рыночной экономики в условиях конкуренции. В связи с этим, для рассмотрения предлагается модель поведения фирмы в условиях чистой конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде. Эту модель еще называют идеальной (совершенной) конкуренцией.

Совершенная конкуренция – это модель, где действие закономерностей рыночного поведения продавцов и покупателей проявляется в чистом виде, т. е. в выполняющем основные функции: эффективного распределения ограниченных ресурсов и доходов общества, а также

стимулирующую функцию.

Эффективное распределение ограниченных ресурсов общества происходит следующим образом. Если предложение больше спроса, то борьба между продавцами приводит к снижению цены, что ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство. Если спрос больше предложения конкуренция между покупателями, с предложением более высокой цены за дефицитный товар – то цена повышается, что влечет к росту предложения, т.е. в производство данного товара направляется больше ресурсов.

Посредством конкуренции происходит *распределение доходов* в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

Реализация *стимулирующей* функции. Стремление удержаться на рынке, максимизировать свою выгоду заставляет предпринимателя совершенствовать свое производство, улучшать качество продукции, снижать издержки производства. В конкурентной борьбе каждый продавец, думая прежде всего о собственной выгоде, предлагает лучшие или более дешевые товары, тем самым принося пользу своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции характеризуется следующими условиями:

- цена товара задается самим рынком и не зависит от объема производства каждого отдельного производителя, т. к. доля его в общем объеме продаж низка;
- продаваемые на рынке товары абсолютно однородны. Например, пшеница по каждому сорту имеет единую сложившуюся цену;
- отсутствие барьеров для входа в данную сферу производства и выхода из нее;
- полная мобильность факторов производства и свободный доступ к экономической информации.

Отсюда следует, что спрос на продукцию отдельного продавца абсолютно эластичен. Если продавец превысит цену, сложившуюся на рынке, то он мгновенно лишится своей клиентуры, и объем его продаж

снизится. Если же он понизит цену, то, имея ограниченный объем производства, он получит меньшую выручку (рис. 10.1). Поэтому продавцы на конкурентном рынке предпочитают придерживаться рыночной цены либо добровольно, либо принудительно (госрегулирование, рэкет).



Рис. 10.1. Спрос, средняя и предельная выручка для отдельного продавца в условиях чистой конкуренции

Следовательно:

1. Конкурентная фирма может влиять на свой доход, только изменяя объем продаж.

2. Средняя выручка (average revenue – AR) продавца – выручка, приходящаяся на единицу проданного товара. В условиях чистой конкуренции средняя выручка равна цене товара $AR = TR / Q = P$.

3. Предельная выручка продавца (marginal revenue – MR) – прирост выручки, получаемый продавцом при продаже дополнительной единицы товара. В условиях чистой конкуренции MR равна цене товара ($MR = P$).

Заметим, что величина изменения дохода, зависит от конкретного типа рыночной структуры, в которой действует предприятие.

10.2. Правило максимизации прибыли

Цель существования фирмы – это максимизация прибыли. На рынке совершенной конкуренции существует ряд правил максимизации прибыли. Во-первых, стараться снижать затраты. Во-вторых, необходимо внедрять новшество раньше конкурентов. Считается, что эти правила несут выгоду всему обществу. Менеджерам фирмы необходимо выбрать объем реализации продукции так, чтобы достичь максимальной прибыли за каждый период продаж. Другими словами, необходимо ответить на вопросы, какой объем продукции следует произвести в настоящее время, а какой объём в другой период, с тем, чтобы получать максимальную прибыль не только здесь и сейчас, но и в дальнейшем. Поэтому становится важным умение определять стратегию развития фирмы и модель поведения фирмы на рынке.

Чтобы определить **объем производства, при котором прибыль является максимальной**, существует два подхода:

1. Сравнение валового дохода с валовыми издержками.
2. Сравнение предельного дохода с предельными издержками.

Остановимся на первом подходе.

Общая получаемая фирмой прибыль может быть определена как разность между валовым (совокупным) доходом и валовыми (совокупными) издержками за период продаж. **Валовой доход** (total revenue – TR) – это цена (P) проданного товара, умноженная на объем продаж (Q).

С изменением последнего изменяются издержки производства

$$TC = FC + VC.$$

Пока валовой доход больше совокупных издержек, фирме следует производить. Максимальная прибыль достигается тогда, когда разница между валовым доходом и издержками является максимальной, а наклон кривой TC равен наклону кривой TR .

Заметим, что экономические издержки отличаются от бухгалтерских в том случае, когда владельцы фирмы поставляют свои собственные ресурсы, а не купленные. **Экономическая прибыль** определяется путем вычета из доходов всех экономических издержек. Термин «прибыль» в данном анализе используется как синоним экономической прибыли.

Когда фирма получает нулевую прибыль, она покрывает все свои издержки. **Нормальная прибыль** – это прибыль, от которой владельцы фирмы отказываются, используя свои собственные ресурсы в своей фирме, но которую они могли бы получить, вложив эти ресурсы в другое дело. Другими словами, нормальная прибыль – это альтернативная стоимость использования собственных ресурсов.

Фирма, которая получает нулевую экономическую прибыль, таким образом, рассматривается как получившая нормальную прибыль и покрывшая неявные издержки. Если фирма не может покрыть экономические издержки и, следовательно, получает меньше нормальной прибыли, её владельцы будут заинтересованы использовать свои ресурсы в альтернативном предприятии.

На рис. 10.2 видно, что наклон кривой валового дохода равен предельному доходу или рыночной цене продукта. А наклон кривой совокупных издержек в любой точке – это предельные издержки. Следова-

тельно, выбирая максимальную прибыль, можно сравнивать MR и MC для каждой дополнительной единицы товара.

Когда предельный доход больше предельных издержек, продажа дополнительной единицы товара увеличит прибыль. Если же MR падает ниже MC , дополнительная продажа снизит прибыль. Изменение прибыли от продажи товара (предельная прибыль) равна $MR - MC$.

Сделаем краткие выводы:

Когда предельный доход больше предельных издержек, продажа дополнительной единицы товара увеличит прибыль. Если же MR падает ниже MC , дополнительная продажа снизит прибыль. Изменение прибыли от продажи товара (предельная прибыль) равно $MR - MC$.

1. Фирма в любой экономической структуре максимизирует прибыль при таком объеме производства, когда $MR = MC$.
2. Равновесный выпуск для конкурентной фирмы достигается при цене, равной MC .
3. Фирма стремится максимизировать совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции.

Соотношение MC и MR – это сигнальная система, которая информирует о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Однако нельзя точно определить получаемую фирмой массу прибыли на основании динамики MC , т. к. они не учитывают постоянных издержек. Лишь соединив проведенный анализ MR и MC с анализом динамики средних издержек ($TC = Q \cdot AC$), можно точно определить объем получаемой прибыли.

Рассмотрим три возможных рыночных ситуации.

Если линия цены и MR располагаются выше кривой AC , то в точке равновесия (E) фирма будет получать прибыль выше нормальной или **квазиренду** (см. рис. 10. 3). Продавец будет получать прибыль до тех пор пока $P > AC$. Она может быть определена $(P - AC) \cdot Q$. Однако в

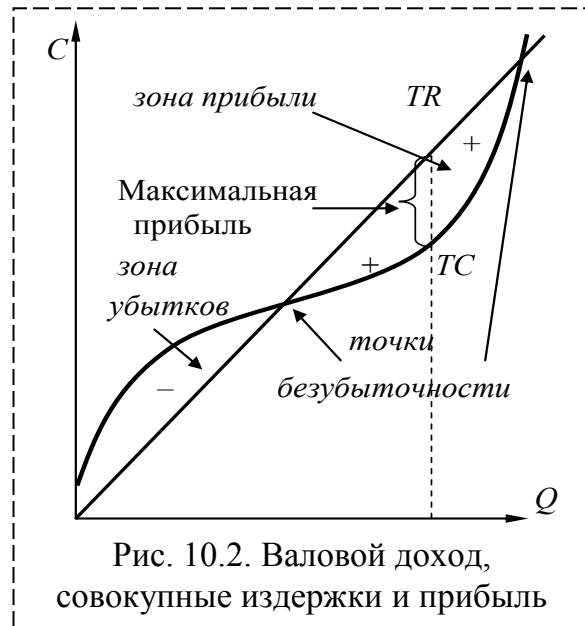


Рис. 10.2. Валовой доход, совокупные издержки и прибыль

этом случае в эту отрасль будут стремиться новые фирмы, и предложение продукции вырастет, в результате конкуренции цена на товар упадет.

Фирма получит **нулевую прибыль** в точке равновесия E : $MC = MR = P = AC$ (см. рис. 10. 4).

Алгебраически точка нулевой прибыли или **безубыточности предприятия** (break-even point – BEP) определяется по формуле

$$BEP = \frac{FC}{P - AVC}.$$

Например, предприятие приобретает линию по производству крышек. Переменные затраты на одну крышку – 80 р., постоянные – 50 млн р. в месяц. Цена одной крышки – 120 р. Сколько надо продать крышек предприятию, чтобы возместить все издержки производства?

$$BEP = 50\,000\,000 / (120 - 80) = 1\,250\,000 \text{ шт.}$$

Если 1250 тыс. крышек продать не удастся, то фирма понесет убытки. В то время как каждая дополнительно (свыше 1250 тыс. шт.) проданная крышка приносит прибыль в размере 40 р. (рис. 10. 5).

Если AC при любом объеме производства превышают рыночную цену, то фирма несет **убытки**. Будет ли это означать, что фирма обязательно закроется? Нет, т. к. оплачивать постоянные издержки (арендную плату, например, или проценты за кредит) в краткосрочном периоде надо в любом случае. Поэтому, продолжая даже убыточное производство, фирма понесет меньшие потери, возместит переменные издержки и часть постоянных.

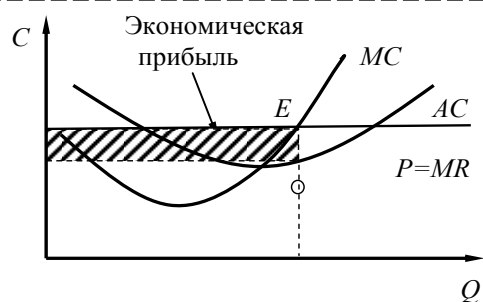


Рис. 10. 3. Максимизация прибыли конкурентной фирмой

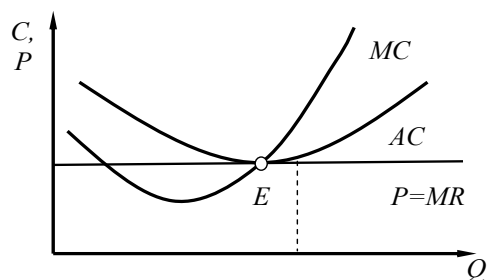


Рис. 10. 4. Самоокупаемость конкурентной фирмы

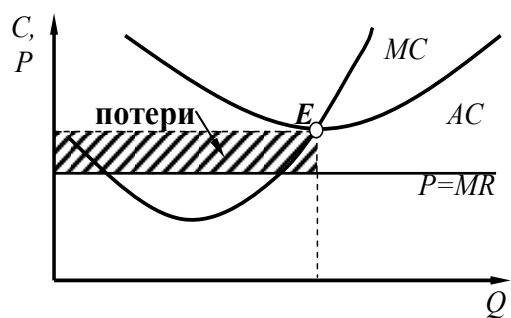


Рис. 10. 5. Конкурентная фирма, несущая потери

Вывод: в случае бесприбыльного производства главное – минимизировать убытки. Всегда, когда $TR > VC$, фирма будет терять меньше, продолжая производство.

До каких пор фирма будет работать с убытком и не закрывать свой бизнес? До того времени, пока MR превышает минимальные AVC . Если цена опустится ниже этого уровня, производство лучше прекратить (рис. 10.6).

Вывод: Фирма стремится минимизировать свой убыток, но не закрывается, если $AVC_{\min} < P < AC_{\min}$ в точке равенства $MC = MR = P$. Если $P < AVC$, фирме лучше закрыться.

Восходящая ветвь кривой MC выше минимальной точки AVC является кривой краткосрочного предложения фирмы.

В долгосрочном периоде фирма может менять все вводимые факторы производства. Мы уже знаем, что будет происходить с AC в процессе роста размеров предприятия.

Сначала, какое то время средние издержки будут падать, но затем ввод новых мощностей вызовет их рост. Для каждого размера предприятия будут свои минимальные значения AC . Следовательно, можно определить те объемы производства, при которых фирме следует изменить свой размер, чтобы обеспечить, возможно, более низкие издержки производства единицы готовой продукции.

В долгосрочном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравниваться с минимумом средних издержек производства. Это так, потому что экономические прибыли заставят фирмы вступать в конкурентную отрасль до тех пор, пока эти прибыли не будут сведены на нет конкуренцией. И наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не покроет издержки.

Действия стремящихся к прибыли производителей приведут к наиболее эффективному распределению ресурсов.

Подведем итоги. В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде объем выпускаемой продукции должен

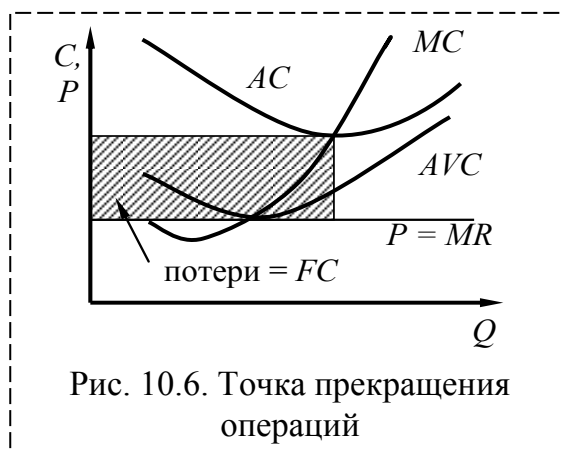


Рис. 10.6. Точка прекращения операций

соответствовать минимуму кривой средних долгосрочных издержек. Его следует расширять до тех пор, пока срабатывает эффект «экономии на масштабах».

Максимум прибыли достигается, когда выполняется равенство

$$MR = MC = P = AC.$$

Равенство цены и минимальных средних издержек ($P = AC$) означает производственную эффективность: фирма использует эффективную из известных технологий, назначает самую низкую цену и производит наибольший объем продукции, соответствующий ее издержкам.

Равенство цены и предельных издержек ($P = MC$) указывает на эффективность распределения ресурсов: ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Рассмотренный анализ максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах показывает, что в конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука», которая приводит к производственной эффективности и к эффективности распределения ресурсов. Однако это не означает оптимального распределения доходов. Рассмотренная конкурентная модель не допускает побочных издержек, выгод или производства общественных благ, т. к. ставка делается только на окупаемые издержки. Конкурентная система не обеспечивает также достаточных условий для проведения научных исследований и разработки новых продуктов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В зависимости от района города цены на сахар различны. Однако, фирмы, торгующие сахаром с доставкой потребителю, предлагают сахар по одинаковой цене. Объясните, как доступ к информации о ценах влияет на уровень конкуренции. Можно ли сказать, что это различные типы рынков?

2. Следует ли конкурентной фирме уменьшать либо увеличивать производство, если рыночная цена порции мороженого 6 р., а при увеличении производства мороженого на единицу издержки производителя возрастают:

а) на 3,5 р., б) на 5 р., в) на 6 р., г) на 7,5 р.?

3. Какой вид рынка можно отнести к совершенной конкуренции: а) рынок жилья в Томске; б) рынок бананов на Центральном рынке Том-

ска; в) рынок вишни в июне-августе в Краснодаре; г) рынок картофеля в сентябре в Томске.

4. Следует ли конкурентной фирме уменьшать либо увеличивать производство, если рыночная цена порции мороженого 6 р., а при увеличении производства мороженого на единицу издержки производителя возрастают:

а) на 3,5 р., б) на 5 р., в) на 6 р., г) на 7,5 р.?

5. Предположим, предприятие находится в условиях совершенной конкуренции. Зависимость общих затрат от выпуска представлена в таблице:

Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
TC	10	15	20	27	36	48	62	78	96	116

На рынке установилась цена на уровне 28 р. Сколько продукции должно производить предприятие, чтобы достичь максимальной прибыли? До какого уровня должна снизиться цена, чтобы предприятие прекратило производство данного товара?

6. Данные о рынке совершенной конкуренции. Постоянные издержки равны 750 р. Рассчитать:

а) оптимальный объем производства при цене 114 р.;

б) оптимальный объем производства, если цена уменьшилась до 82 р.; следует ли закрывать фирму при такой цене?

Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
FC													
VC	0	71	95	116	135	158	185	219	264	323	404	506	639
TC													
AFC													
AVC													
ATC													
MC													

Глава 11. ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия
2. Эффективность конкурентных рынков:
монополистическая конкуренция
3. Показатели монопольной власти
4. Антимонопольная политика

11.1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия

В целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции продавцами используются 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 посредством уменьшения издержек производства – это возможно только на рынке совершенной конкуренции.
- **неценовая конкуренция**: повышение технического уровня, качества продукции, выпуск новой продукции, создание товаров-заменителей, послепродажное обслуживание, реклама. Это возможно на рынке несовершенной конкуренции. В современном мире наиболее распространена неценовая конкуренция.

Все это – методы *честной, добросовестной конкурентной* борьбы, они носят «законный» характер. Добросовестная конкуренция ведет к *выигрышу потребителя* (он получает более разнообразную продукцию, лучшего качества, по более низким ценам).

Однако неценовая конкуренция может быть и *недобросовестной, нечестной*. Под такой конкуренцией понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества продукции и снижением издержек ее производства, а с использованием таких методов как:

- продажа по цене ниже себестоимости;
- установление дискриминационных (разных для разных покупателей) цен или коммерческих условий;
- установление зависимости поставок товаров от принятия ограниче-

- ний в отношении производства конкурирующих товаров;
- ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
 - недобросовестное копирование товаров конкурентов;
 - нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
 - промышленный шпионаж;
 - переманивание ведущих специалистов из фирм-конкурентов и т.п.

Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством большинства стран с рыночной экономикой, гражданскими и уголовными кодексами. В нашей стране принят Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». В статье 4 пп. 9 **недобросовестная конкуренция** определяется следующим образом: «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации». Собственно характеристика недобросовестной конкуренции дана в Главе 2.1 данного закона.

Отметим, что добросовестная, совершенная конкуренция была характерна для экономики развитых стран XIX в., которых было незначительное количество. В XX в. совершенная конкуренция – явление редкое. В наибольшей степени к такому типу рынка можно отнести рынки сельскохозяйственных продуктов, некоторых видов услуг, биржи, валютные, фондовые рынки.

Гораздо чаще встречаются рынки, где предприятия могут влиять на рыночную цену, изменяя количество продаваемой продукции. На данных рынках продается разнообразная (дифференцированная) продукция. При всех ее плюсах конкуренция постоянно находится под угрозой сговора бизнесменов или чрезмерной концентрации их экономической мощи. Такая ситуация на рынке называется – **несовершенная конкуренция**.

11.2. Несовершенная конкуренция

Монополия (чистая монополия). Данный тип рыночной структуры характеризуется тем, что существуют входные барьеры, в отрасли –

только один производитель или же всего одна фирма выступает продавцом продукта, на который нет близких заменителей. Монополия ограничена в своей деятельности условиями рыночного спроса.

Уточним, 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 предложении невелика. Чистая монополия в масштабах национального рынка явление довольно редкое, но для местных рынков она достаточно типична. Небольшой городок: там имеется *один* банк, *одно* крупное предприятие, на котором работает большинство населения, *один* аэропорт, *одна* железнодорожная компания и т.д.

Монополист может влиять на цену продаваемой продукции, изменяя объем производства (рис. 11.1). Чем круче кривая спроса на продукцию фирмы, тем сильнее это влияние и больше рыночная власть монополиста. Монополист, максимизирующий всю прибыль, действует по тем же правилам, что и любая фирма: производит такое количество продукции, чтобы предельные издержки были равны предельной выручке ($MC = MR$) и прекращает производство, если средние издержки выше средней выручки при любом объеме выпуска ($AC > AR$).

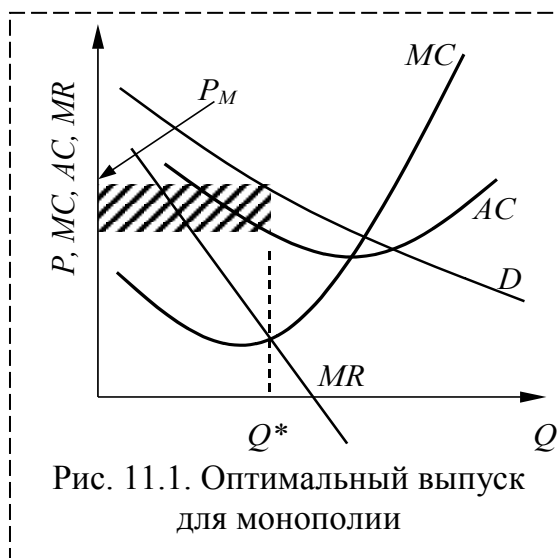


Рис. 11.1. Оптимальный выпуск для монополии

Если на конкурентном рынке равновесие может быть достигнуто в точке E , где $P_C = MC$, то в условиях монополистического рынка монопольная цена превышает предельные издержки ($P_M > MC$).

Монополия может быть **государственной и частной**. Государственная монополия с помощью ценовой политики может преследовать различные цели. Например, если товар имеет большое значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость, цена может быть установлена ниже уровня себестоимости. Наоборот, для сокращения потребления может быть установлена завышенная цена.

В случае нерегулируемой частной монополии фирма может сама установить ту цену, которую выдержит рынок. Однако уровень этой цены не обязательно будет максимальным, т. к. сравнительно невысокие цены дают возможность широкого рыночного охвата потребителей и зачастую позволяют избежать государственного регулирования цен.

Рынок в условиях монополии выступает как равновесный: монополия находит комбинацию цены и объема производства, дающую максимальную прибыль, а покупатели приобретают то количество товара, которое могут себе позволить при данной цене. Тем не менее этот рынок не будет эффективным. **Потери эффективности** проявляются через следующие основные формы:

1. Перераспределение потребительского излишка в пользу монополии при ценовой дискриминации. На разных рыночных сегментах, характеризующихся разным уровнем платежеспособности в отношении данного товара, монополист будет продавать такое количество продукции, которое максимизирует его прибыль в каждом сегменте рынка.

2. Извлечение монопольной прибыли.

3. Потери от неэффективного размещения ресурсов. Это могут быть потери в виде выбора неоптимального размера, методов производства и комбинаций факторов. Форма их различна: излишние расходы на рекламу, излишние производственные мощности, раздутый управленческий штат и т. д.

В то же время, не все экономисты разделяют мнение относительно неэффективной структуры производства, которую монополия компенсирует рыночной властью. Так, Й. Шумпетер говорил о том, что величина потерь, обнаруженная эмпирическим путем, сравнительно невелика, а НТП может быть более быстрым в условиях монополии.

Существует ряд отраслей, в которых монополия неизбежна, и перед государством стоит задача регулирования цен и объемов производства в интересах общества. Эти **естественные монополии** (например, коммунальное хозяйство, телекоммуникации и др.) характеризуются большим положительным эффектом масштаба. Понижение издержек с ростом объемов производства при естественной монополии означает, что одна фирма всегда производит товар с меньшими затратами, чем несколько.

В целом, образование монополии может обуславливаться несколь-

кими причинами: естественными условиями (например, уникальные природные условия или местоположение), технологическими особенностями (например, установка дает лишь определенное количество продукта, достаточное для удовлетворения спроса) или же факторами, связанными с особенностями самого продукта (качество, товарная марка, фирменный стиль, упаковка и т. д.).

Монопсония. Такой тип рыночной структуры, когда имеется много производителей и один покупатель, товар однороден. Монопсония выступает как монополия со стороны потребителя, когда не продавцы, а покупатели способны влиять на цены. Подобная ситуация может складываться на рынках факторов производства. Например, крупные автомобильные компании обладают монопсонической властью как покупатели запасных частей и комплектующих, а значит, могут рассчитывать на более низкие цены по сравнению с мелкими покупателями. Так же как и чистая монополия, монопсония в лице единственного покупателя на рынке – явление крайне редкое.

Возможность влиять на цены факторов производства предполагает, что кривая факторных предельных издержек фирмы-монопсониста будет возрастающей и должна находиться выше соответствующей кривой средних издержек. Для максимизации прибыли фирме придется использовать факторы производства так, чтобы предельный продукт фактора в денежном выражении был равен факторным предельным издержкам.

Поэтому в ситуации равновесия монопсонист использует меньшее количество фактора производства и платит за него меньше, чем другие покупатели, для которых количество используемого фактора соответствует равенству факторного предельного продукта в денежном выражении факторным средним издержкам. Таким образом, монополист использует власть на рынке, чтобы произвести меньшее количество товара по более высоким ценам, а монопсонист – чтобы покупать меньшее количество ресурсов и платить меньшую цену за единицу ресурса.

Олигополия. Напомним наше уточнение, касающееся монополии, что монополией может быть как крупное, так и небольшое предприятие, основная причина монопольного положения – это размер рынка. Поэтому рынок, где существуют крупные предприятия, и существует возмож-

ность замены товаров, нуждается в характеристике и классификации.

Рынок из небольшого числа продавцов однородного товара, очень чувствительных к ценообразованию и маркетинговой стратегии конкурентов стали называть олигополистическим рынком или **олигополией**. Доступ на такой рынок для новых производителей (продавцов) затруднен, методы привлечения покупателей варьируются от ценовых до неценовых, причем на зрелом рынке упор делается на неценовые методы конкуренции. На нём побеждают активно и комплексно использующие маркетинг производители. Олигополия – наиболее распространенный вид отраслевой структуры в современной промышленности. Например, типичной **олигополией** являются рынок сигарет (90% продаж контролируется 4 фирмами), рынок жевательной резинки, (95% продаж контролируется 9 фирмами), рынок газированных напитков (90% продаж контролируется 2 фирмами), рынок легковых автомобилей и т.д.

Эта разновидность рыночной власти определяет взаимозависимость фирм: принимая решения, каждый олигополист вынужден учитывать возможную реакцию конкурентов. Отсюда возможные варианты поведения: договориться о сотрудничестве и создать монополистический союз или вести конкурентную борьбу.

Одним из вариантов такого взаимодействия является **картель**. Так называется организация, созданная независимыми фирмами для того, чтобы получить преимущества **монополиста**. Картели координируют действия своих членов, ограничивая производство, поднимая цены и получая, таким образом, монопольную прибыль. Однако картелированию противодействуют два вида факторов.

Во-первых, когда картель поднимает цены, это непременно ведет к тому, что предельные доходы каждой фирмы, входящей в картель, превышают ее предельные издержки. У фирмы возникает стимул нарушить картельный сговор, снизив цены на свою собственную продукцию, чтобы увеличить объемы продаж и собственную прибыль. Прибыли картеля также оказываются под угрозой, когда его участники используют неценовую конкуренцию (качество услуг и пр.), что ведет к увеличению издержек.

Во-вторых, успех картеля стимулирует вхождение в отрасль других фирм. Поэтому в долгосрочном периоде выгоды картелирования зависят от его способности ограничить вторжение новых конкурентов. В

противном случае прибыль картеля в долгосрочном периоде может исчезнуть совсем.

Если по экономическим или правовым условиям картелирование невозможно, то образуется **модель формирования ломаной кривой спроса олигополии**. Ломаная кривая спроса образуется вследствие особенности конкуренции на этом типе рынка. Подчеркнем, что на рынке несовершенной конкуренции конкуренция неценовая, т.е. обусловлена качеством продукции, послепродажным сервисом, скидками с цены и т. д. Если какое-либо предприятие решит увеличить продажи и введет ценовые скидки, то его конкуренты станут действовать аналогичным образом. Если же данное предприятие решит повысить цены, то остальные откажутся действовать так же и отнимут часть доли сбыта на рынке этого товара.

Рынок олигополии представлен на рис. 11.2. На нём сплошными линиями обозначены кривые MC , AC и D ; штрихом обозначена ломаная кривая MR . Линия MR имеет три участка – пологий, вертикальный и крутой. Вертикальная линия всегда опускается из точки E , которая является точкой, где кривая спроса «надламывается». Одновременно с этим, точка E является точкой долгосрочного равновесия для модели спроса и предложения олигополии.

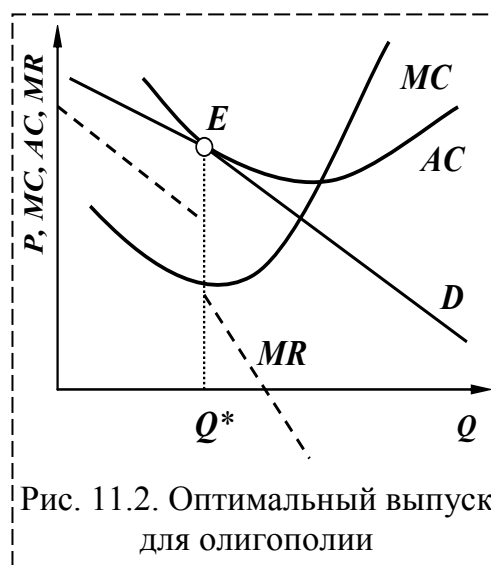


Рис. 11.2. Оптимальный выпуск для олигополии

Последствия ломаной кривой спроса олигополии:

- 1) стабилизация цен на продукцию олигополий при колебаниях цен на сырье и рабочую силу:
 - если издержки растут – отказ от повышения цен ради сохранения доли рынка,
 - если издержки падают, то олигополии получают экономическую прибыль;
- 2) сдерживание входа на рынок;
- 3) контроль за качеством продукции даже лучше, чем «обществом защиты прав потребителей».

Монополистическая конкуренция. Этот тип сочетает черты монополии и рынка чистой конкуренции. Это отрасль с высоким уровнем конкуренции, но в то же время дифференцированным продуктом. Для потребителей данная отрасль наиболее широко представлена. Множество видов товаров с различными свойствами, а также готовность продавца максимально учесть интересы покупателя и предложить ему товары с широким ценовым диапазоном – вот основные свойства этого вида рынка. Имеется много покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком ценовом диапазоне. Продукт различается с точки зрения покупателей, которые готовы платить за различные товарные варианты различную цену. Именно в этой рыночной структуре начинает широко использоваться маркетинг, производители делают упор не только на ценовые, но и на неценовые характеристики предложения. Продовольственные магазины, автозаправочные станции и многие другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Каждая фирма продает продукцию, на которую существует много заменителей, дифференциация может быть связана с самим товаром, с местонахождением фирмы и т. д. В результате у каждого производителя или продавца складывается кривая спроса на его продукт. Фирмы, производящие аналогичные товары или их субституты, будут входить в отрасль до тех пор, пока будет возможным получать прибыль, поскольку входные барьеры на рынок отсутствуют. В результате кривые спроса всех фирм будут сдвигаться влево к началу координат до тех пор, пока в долгосрочном периоде экономическая прибыль каждой фирмы не окажется равной нулю.

Все названные виды рыночных структур представляют собой варианты монопольной власти. Каким образом можно количественно измерить **степень монопольной власти** и через какие рыночные рычаги она прежде всего реализуется?

11.3. Показатели монопольной власти

Известен расчетный показатель, введенный в оборот английским экономистом А. Лернером, который позволяет определить степень монополизации рынка той или иной фирмой как

$$L = (P - MC) / P.$$

Численное значение коэффициента Лернера всегда находится в интервале $0 < L < 1$.

В условиях совершенной конкуренции $L = 0$, т. к. $P = MC$. Чем больше для фирмы в несовершенной конкуренции L , тем выше монопольная власть, т. к. $P > MC$. Подсчитать такой показатель сложно в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике MC заменяют средними издержками. Если умножить числитель и знаменатель полученной формулы на Q , то в числителе будем иметь прибыль, а в знаменателе – совокупный доход:

$$L = (P - FC) \cdot \frac{Q}{PQ} = \frac{\text{прибыль}}{CT}.$$

Тем самым показатель Лернера рассматривает высокие прибыли как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако не всегда высокая норма прибыли является однозначным признаком монополии.

Для характеристики монопольной власти также используется показатель, определяющий степень концентрации рынка. Он назван по имени предложивших его ученых – **индекс Херфиндаля-Хиршмана** (индекс $X-X$). При расчете этого индекса используются данные об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем больше вероятность возникновения монополии. Все фирмы ранжируются по удельному весу – от наибольшей до наименьшей:

$$H - H = S_1^2 + S_2^2 + \dots = S_n^2.$$

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма, то $S_1 = 100\%$, а индекс $X-X = 10\,000$.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то индекс $X-X = 100$.

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой индекс $X-X$ превышает 1800. Этот индекс широко используется в антимонопольной практике.

Правило «большого пальца» при ценообразовании. Выразив цену через предельные издержки, получим универсальное правило ценообразования для любой фирмы с монопольной властью, при условии, что E_d является коэффициентом эластичности спроса для

фирмы, а не рыночного спроса вообще:

$$P = \frac{MC}{\left(1 + \frac{1}{E_d}\right)}.$$

Эластичность спроса для одной фирмы определить сложнее, чем эластичность рыночного спроса в целом, поскольку фирма должна учитывать реакцию своих конкурентов на изменение цены. Цену с помощью уравнения можно рассчитать как простую надбавку к предельным издержкам.

Если эластичность спроса для фирмы высока, данная надбавка будет минимальной, следовательно, монопольная власть у фирмы невелика. Если эластичность спроса для фирмы низкая, то надбавка будет большой, следовательно, фирма обладает значительной монопольной властью.

Эластичность спроса для фирмы определяется следующими факторами:

- эластичностью рыночного спроса, которая ограничивает потенциальную монопольную власть;
- числом фирм на рынке (чем их больше, тем ниже возможность для какой-либо одной фирмы существенно влиять на цену);
- взаимодействием между фирмами.

Каждый из этих факторов определяет монопольную власть, которая выражается, прежде всего, в способности устанавливать цену выше предельных издержек.

В целом, правило ценообразования «издержки плюс средняя прибыль» является универсальным. Тем не менее, цены устанавливаются на разных уровнях для различных групп покупателей (диверсификация цен). Это особенно важно в настоящее время, когда любой фирме необходимо соблюдать основные условия выживания: сегментировать рынок, найти свою нишу и закрепиться в ней. Диверсификация цен может принимать следующие основные формы:

- по доходам покупателя;
- по объему потребления;
- по категории товара.

Довольно часто в ценообразовании используется стратегия «цено-

вого лидерства», когда фирма, доминирующая в отрасли или на определенном рыночном сегменте, устанавливает свою цену, а остальные следуют за ней. Однако этот вариант стратегии сегодня используется только в совокупности с другими видами (стратегией высоких цен, низких цен, льготных цен, психологического ценообразования и т. д.).

11.4. Антимонопольная политика

Антимонопольная политика представляет собой серию законов, цель которых – предотвратить использование фирмами рыночной власти путем сокращения производства и повышения цен или проведения иной, антиконкурентной, практики. Главная проблема в реализации этой политики – ограничение монополистических тенденций олигополии. К основным мерам антимонопольной политики относится коррекция поведения фирмы и структурная политика. Меры *по коррекции поведения* состоят в том, что правительство заставляет ту или иную монополистическую структуру отказаться от следующих действий:

- фиксирования цен (картельный сговор по ценам);
- слияния компаний (трест – объединение производственной и коммерческой деятельности фирм с сосредоточением реальной власти у головной компании, синдикат – объединение коммерческой деятельности нескольких фирм);
- ценовой дискриминации – покупателю ставится обязательным условием дополнительное приобретение какого-либо товара;
- переплетения директоратов (запрещается быть членом совета директоров двух и более крупных компаний).

Монополизация рынка явным образом распространяется на компании, чья рыночная доля составляет 60 % и более.

Монополизм в российской экономике иного рода, чем в развитых странах. Многие крупные предприятия в нашей стране создавались искусственно – как единственные производители определенной продукции. При этом проблемы конкуренции имеют системообразующее значение для функционирования рыночной экономики.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что понимается под несовершенной конкуренцией?
2. Что такое монополия, олигополия, монополия?

3. Какова роль неценовой конкуренции на рынке? Перечислите ее виды.

4. В чем различия между добросовестной и недобросовестной конкуренцией?

5. Какими методами может осуществляться недобросовестная конкуренция?

6. В чем отличия ценовой политики олигополии от ценовой политики, проводимой в условиях чистой монополии?

7. Объясните, почему и как монополизация рынка наносит вред всему обществу? Как измеряется уровень монополизации рынка?

8. Какова роль государства в борьбе с монополией? Что такое анти-монопольное регулирование рынка?

9. В зависимости от района города цены на сахар различны. Однако, фирмы, торгующие сахаром с доставкой потребителю, предлагают сахар по одинаковой цене. Объясните, как доступ к информации о ценах влияет на уровень конкуренции. Можно ли сказать, что это различные типы рынков?

10. Какой вид рынка можно отнести к совершенной конкуренции: а) рынок жилья в Томске; б) рынок бананов на Центральном рынке Томска; в) рынок вишни в июне-августе в Краснодаре; г) рынок картофеля в сентябре в Томске.

8. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста и его общих затратах. Заполните пустые клетки таблицы. При каком выпуске фирма достигнет максимума прибыли (при ответе используйте правило $MR = MC$)? Какую цену сможет назначить монополия?

Выпуск, Q	1	2	3	4	5	6	7	8
Цена, P	12	11	10	9	8	7	6	5
Общие издержки, TC	14	18	24	32	42	54	68	84
Предельный доход, MR								

9. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста: $P=55 - 12 \cdot Q - 2,5 \cdot Q^2$. Рассчитать предельный доход (MR), цену продаж и монопольный доход. Функция предельных издержек: $MC = 15 + 5 \cdot Q + 6 \cdot Q^2$.

РАЗДЕЛ V. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

Глава 12. ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА НА РЕСУРСЫ

1. Спрос на факторы производства
2. Теория предельной производительности факторов производства
3. Ординалистский подход в анализе выбора производителя
4. Оптимальное соотношение ресурсов
5. Спрос на ресурс и его эластичность

12.1. Спрос на факторы производства

Рынки ресурсов во многом похожи на рынки товаров, функционирование которых рассматривалось ранее. Теории спроса и предложения, модели конкуренции, категориальный аппарат предельного анализа применимы к рынкам ресурсов так же, как и к товарным рынкам.

Однако если на товарных рынках производителями товаров являются фирмы, а потребителями – домохозяйства, то на рынках ресурсов – наоборот. Домохозяйства владеют ресурсами и предлагают их на рынках. Цена ресурса является доходом его владельца (табл. 12.1):

Таблица 12.1

Цена ресурса и вид дохода

Цена ресурса	Вид дохода
цена природных ресурсов	рента
цена труда	заработная плата
цена инвестиционных ресурсов	процент
цена предпринимательских способностей	прибыль

Затраты на ресурсы для фирм являются издержками производства. И каждая фирма, желающая максимизировать свою прибыль, стремится к сокращению издержек, приобретая производственные ресурсы с минимальными затратами. Фирма предпочитает приобрести более производительный ресурс.

Цена ресурсов складывается на рынке под воздействием спроса на

ресурсы и их предложения. Рассмотрим особенности формирования спроса на ресурсы фирмы.

Фирма формирует свой спрос на ресурсы, исходя из трех факторов: спроса на готовую продукцию, цены ресурса и его производительности.

Спрос на ресурсы является **производным** (зависимым) от спроса на готовую продукцию. Действительно, фирма приобретает ресурсы не для собственного потребления, а для производства из них товаров и услуг. Следовательно, чем выше спрос на готовую продукцию, тем выше спрос на ресурсы, из которых она производится.

Главным из этих трех факторов является **спрос на готовую продукцию**. Если не будет спроса на продукт, производимый из ресурса, то каким бы производительным или дешевым ни был ресурс, спроса на него не будет.

Учитывая это обстоятельство, в дальнейшем мы будем исходить из того, что спрос на продукцию фирмы – стабильно высокий. В этом случае фирма стоит перед решением двух задач:

- какой объем каждого ресурса задействовать в производстве продукции;
- какое сочетание ресурсов из множества выбрать.

Обе эти задачи должны быть решены таким образом, чтобы в итоге фирма получила максимальную прибыль.

Мы помним, что условием максимизации прибыли для любой фирмы является равенство ее предельных издержек предельному доходу, получаемому от выпуска и реализации продукции.

Каким образом применимо это правило к использованию ресурсов?

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо вспомнить следующее:

- во-первых, все производственные ресурсы *взаимодополняют* друг друга, работают один на другой. Добавление какого-либо ресурса увеличивает выпуск не только потому, что количество этого ресурса увеличилось, но и благодаря тому, что и остальные факторы начинают работать по-другому;
- во-вторых, все производственные ресурсы *взаимозаменяют* друг друга, но до некоторого предела. Нельзя исключить ни одного из ресурсов и заменить его другим;
- в-третьих, при увеличении производства продукции за счет нара-

щивания количества какого-либо одного ресурса фирма неизбежно сталкивается с действием закона убывающей отдачи.

Влияние остальных двух факторов – **цены ресурса** и **его производительности** будет рассмотрено ниже.

12.2. Теория предельной производительности факторов производства

Предположим, что фирма использует только один переменный ресурс. Это может быть труд, отдельный вид оборудования и т. п. Прирост выпуска продукции в натуральном выражении, обеспеченный за счет увеличения данного ресурса на единицу, называется **предельным продуктом ресурса** (marginal product – $MP_{\text{рес}}$).

Прирост дохода фирмы за счет дополнительной единицы данного ресурса называется **предельной доходностью ресурса**, или предельным продуктом ресурса в денежном выражении (marginal revenue product – $MRP_{\text{рес}}$):

$$MRP_{\text{рес}} = MP_{\text{рес}} \cdot MR,$$

где $MRP_{\text{рес}}$ – предельная доходность ресурса;

$MP_{\text{рес}}$ – предельный продукт ресурса;

MR – предельный доход фирмы.

Если фирма продает свою продукцию на рынке совершенной конкуренции, MR фирмы равен цене единицы продукции (которая постоянна вне зависимости от объема реализации фирмы).

Для совершенно конкурентных фирм

$$MRP_{\text{рес}} = MP_{\text{рес}} \cdot P.$$

Если же фирма продает продукцию на неконкурентном рынке, то она вынуждена снижать цену при увеличении продаж, т. е. MR фирмы постоянно снижается.

В соответствии с действием закона убывающей отдачи предельный продукт при увеличении использования переменного ресурса вначале растет, а затем начинает сокращаться. Поскольку рост предельного продукта происходит на очень коротком участке, можно им пренебречь и предположить, что с самого начала он будет сокращаться. Поскольку рост предельного продукта происходит на очень коротком участке, можно им пренебречь и предположить, что с самого начала он будет со-

кращаться.

Рассмотрим предельную доходность ресурса фирмы (табл. 12.2). Из данных таблицы видно, что скорость снижения отдачи от ресурса для монополиста выше, чем для чисто конкурентной фирмы, т. е. график предельной доходности имеет более крутой наклон (рис. 12.1). Это важное условие для развития фирмы, т. к. предельная доходность является одним из факторов, определяющих спрос фирмы на данный ресурс.

Таблица 12.2

Количество ресурса	Выпуск продукции, шт.	Предельный продукт	Совершенная конкуренция			Несовершенная конкуренция		
			Цена продукции, тыс. р.	Доход, тыс. р.	Предельная доходность ресурса, тыс. р.	Цена продукции, тыс. р.	Доход, тыс. р.	Предельная доходность ресурса, тыс. р.
1	20	20	100	2000	2000	100	2000	2000
2	38	18	100	3800	1800	99	3762	1762
3	54	16	100	5400	1600	98	5292	1530
4	68	14	100	6800	1400	97	6596	1304
5	80	12	100	8000	1200	96	7680	1084
6	90	10	100	9000	1000	95	8550	870
7	98	8	100	9800	800	94	9212	662
8	104	6	100	10400	600	93	9672	460
9	108	4	100	10800	400	92	9936	264
10	110	2	100	11000	200	91	10010	74



Рис. 12.1. Предельная доходность ресурса фирмы

Для принятия решения об увеличении использования в производ-

стве данного ресурса фирма должна оценить прибыль от этого увеличения. Прирост издержек за счет введения в производство дополнительной единицы переменного ресурса называется **предельными издержками ресурса** (marginal resource cost – MRC).

Когда фирма покупает ресурс на рынке совершенной конкуренции, ее предельные издержки на ресурс равны цене этого ресурса. Действительно, будучи не в состоянии повлиять на цену ресурса, фирма каждую его единицу будет приобретать по цене, сложившейся на рынке. Графически это будет означать, что предельные издержки на ресурс для такой фирмы будут иметь вид горизонтальной прямой (рис. 12.2).

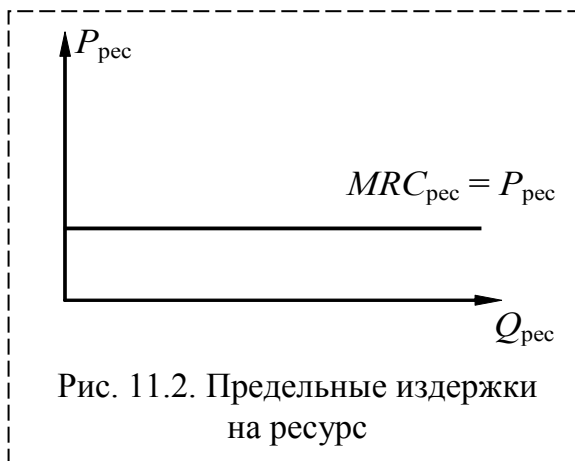


Рис. 11.2. Предельные издержки на ресурс

Итак, принимая решение об увеличении количества переменного ресурса для наращивания объема производства, фирма сравнивает величину, добавляемую в результате к ее доходу, с величиной, на которую возрастают при этом ее издержки (т. е. $MRP_{рес}$ и $MRC_{рес}$).

Очевидно, что фирме будет выгодно расширять применение ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица этого ресурса будет увеличивать доход фирмы в большей степени, чем ее издержки. При этом максимальную прибыль фирма получит, когда $MRP_{рес} = MRC_{рес}$.

На рис. 12.3 показано оптимальное количество используемого ресурса для конкурентной фирмы (Q_K) и неконкурентной фирмы (Q_H) на рынке готовой продукции. MRP_1 и MRP_2 – предельные доходности ресурса соответственно для фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции, MRC – предельные издержки на ресурс.

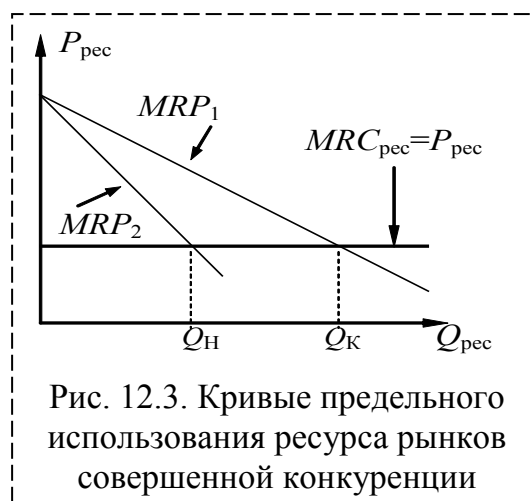


Рис. 12.3. Кривые предельного использования ресурса рынков совершенной конкуренции

Таким образом, мы определили, что оптимальным для фирмы бу-

дет то количество переменного ресурса, при котором его предельная доходность будет равна его предельным издержкам. Но это лишь одна часть решения проблемы.

На практике значительно чаще фирма сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо выбрать, в каком сочетании их использовать. Таким образом, перед фирмой стоит задача скомбинировать применяемые ресурсы таким образом, чтобы при минимальных издержках получить максимальную прибыль.

12.3. Ординалистский подход в анализе выбора производителя

Выбор производителем варианта сочетания ресурсов напоминает выбор потребителя. Производитель из всех возможных сочетаний ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов. Подобно тому, как мы анализировали потребительский выбор при помощи кривых безразличия и бюджетной линии, выбор производителя можно проанализировать графически, используя изокванты и изокосты.

Предположим фирма взяла на себя очистку городских улиц от снега. Эту работу фирма может выполнять, используя труд дворников и снегоуборочную технику. Допустим, что убрать все улицы возможно, используя либо одну машину и 50 дворников, либо 2 машины и 30 дворников, либо 3 машины и 20 дворников. Если представить эту информацию графически, то получим **линию одинакового объема производства** при всех возможных сочетаниях использования производственных ресурсов, называемую **изоквантой** (рис. 12.4).

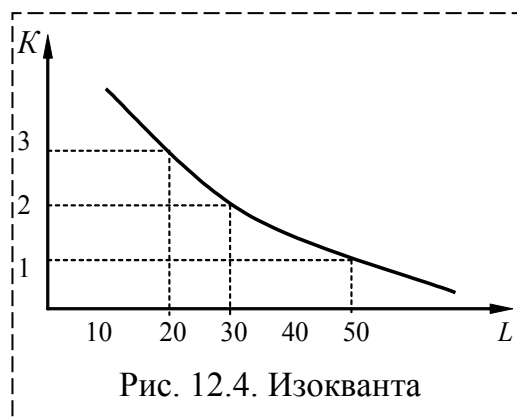


Рис. 12.4. Изокванта

Изокванты аналогичны кривым безразличия для потребителя, они имеют те же свойства: отрицательный наклон, выпуклы относительно начала координат и не пересекаются друг с другом. Однако, в отличие от кривых безразличия, где уровень полезности набора товаров для потребителя точно измерить нельзя, изокванты показывают реальные уровни производства. Изокванта показывает, что увеличение затрат труда компенсирует уменьшение затрат техники (капитала). При этом,

чем больше используется ручного труда, тем менее производительным он становится, а использование техники становится более эффективным (вследствие закона убывающей отдачи).

Но сама по себе изокванта не позволяет определить оптимальное сочетание труда и капитала для фирмы. Следует учитывать еще два немаловажных фактора: количество средств, которые фирма может истратить на приобретение ресурсов, и цены на ресурсы, сложившиеся на рынке.

Предположим, что использование одной снегоуборочной машины в нашем примере обойдется фирме в 20 млн р. и найм 10 дворников – в 20 млн р. Общая сумма издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом рабочих, может быть рассчитана по формуле

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

где C – общие издержки фирмы, млн р.; K – число машин, шт.; P_K – цена машины, млн р.; L – число рабочих, человек; P_L – затраты на одного рабочего, млн р.

Предположим, что фирма может потратить на приобретение ресурсов от 80 до 120 млн р. На графике (рис. 12.5) изображены три варианта общих издержек фирмы в виде прямых линий. Каждая из этих линий равных издержек называется **изокоста**:

- изокоста C_1 показывает всевозможные сочетания машин и труда, которые обходятся в 80 млн р.;
- изокоста C_2 – в 100 млн р.;
- изокоста C_3 – в 120 млн р.

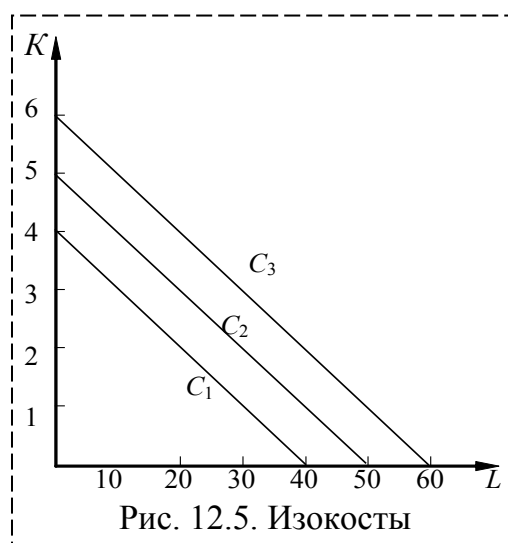


Рис. 12.5. Изокосты

Уравнение изокосты выводится из уравнения общих издержек фирмы (см. выше):

$$L = -\frac{P_K}{P_L} K + \frac{C}{P_L}.$$

Наклон изокост зависит от соотношения цен на машины и труд. Знак « $-$ » говорит о том, что наклон изокосты всегда отрицательный.

Рост бюджета производителя или снижение цен на ресурсы сдвига-

ет изокосту вправо, а сокращение бюджета или рост цен – влево.

Чтобы определить, какие издержки будут минимальными при выполнении заданного объема работ (очистка улиц в нашем примере), необходимо производственные возможности фирмы (изокванта) сопоставить с ее финансовыми возможностями (изокосты). Эти возможности (см. рис. 12.6) совпадают в трех точках: A_1 , A_2 и A_3 . Но ни в точке A_1 , ни в точке A_3 издержки фирмы не будут минимальны (верхняя изокоста означает уровень издержек в 120 млн р.). А в точке A_2 издержки будут равны 100 млн р. Иными словами минимум издержек будет достигнут фирмой при использовании 2 машин и найме 30 дворников.

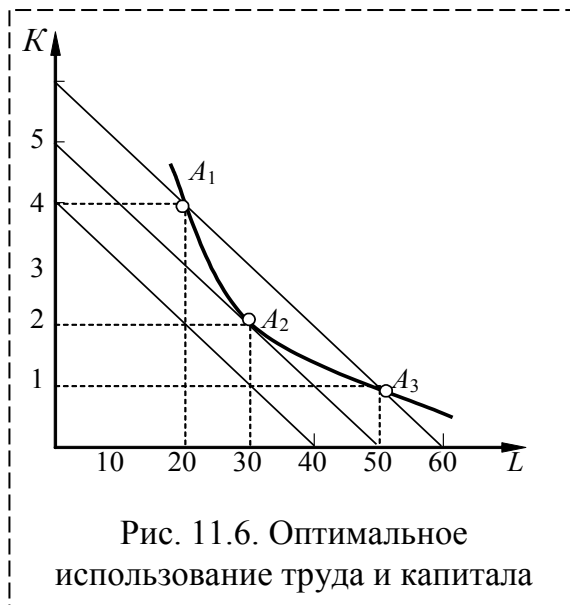


Рис. 11.6. Оптимальное использование труда и капитала

На практике значительно чаще фирма сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо выбрать, в каком сочетании их использовать. Таким образом, перед фирмой стоит задача скомбинировать применяемые ресурсы таким образом, чтобы при минимальных издержках получить максимальную прибыль.

Выбор производителем варианта сочетания ресурсов напоминает выбор потребителя. Производитель из всех возможных сочетаний ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов. Подобно тому, как мы анализировали потребительский выбор при помощи кривых безразличия и бюджетной линии, выбор производителя можно проанализировать графически, используя *изокванты* и *изокосты*.

Предположим фирма взяла на себя очистку городских улиц от снега. Эту работу фирма может выполнять, используя труд дворников и снегоуборочную технику. Допустим, что убрать все улицы возможно, используя либо одну машину и 50 дворников, либо 2 машины и 30 дворников, либо 3 машины и 20 дворников. Если представить эту информацию графически, то получим **линию одинакового объема производства** при всех возможных сочетаниях использования производ-

ственных ресурсов, называемую **изоквантой**.

Изокванта показывает, что увеличение затрат труда компенсирует уменьшение затрат техники (капитала). При этом чем больше используется ручного труда, тем менее производительным он становится, а использование техники становится более эффективным (вследствие закона убывающей отдачи). Но сама по себе изокванта не позволяет определить оптимальное сочетание труда и капитала для фирмы. Следует учитывать еще два немаловажных фактора: количество средств, которые фирма может истратить на приобретение ресурсов, и цены на ресурсы, сложившиеся на рынке.

Предположим, что использование одной снегоуборочной машины в нашем примере обойдется фирме в 20 млн р. и найм 10 дворников – в 20 млн р. Общая сумма издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом рабочих, может быть рассчитана по формуле

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

где C – общие издержки фирмы, млн р.; K – число машин, шт.; P_K – цена машины, млн р.; L – число рабочих, человек; P_L – затраты на одного рабочего, млн р.

Предположим, что фирма может потратить на приобретение ресурсов от 80 до 120 млн р. Линия равных издержек называется **изокоста**. Уравнение изокосты выводится из уравнения общих издержек фирмы (см. выше):

$$L = -\frac{P_K}{P_L} K + \frac{C}{P_L}.$$

Наклон изокосты зависит от соотношения цен на машины и труд. Знак « $-$ » говорит о том, что наклон изокосты всегда отрицательный.

Рост бюджета производителя или снижение цен на ресурсы сдвигает изокосту вправо, а сокращение бюджета или рост цен – влево.

Следовательно, фирма будет минимизировать издержки, когда отношения предельной доходности каждого ресурса к его цене будут равны:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L},$$

где MRP_K и MRP_L – предельные доходности капитала и труда; P_K и P_L – цены машин и заработная плата рабочих.

Иными словами, фирма будет минимизировать издержки, если затраты на производство дополнительной единицы продукции или дополнительного объема работ будут одинаковы, независимо от того, какой ресурс она использует для этого – рабочих, машину или что-то еще.

12.4. Оптимальное соотношение ресурсов

Оптимальное количество используемых ресурсов определяется в соответствии с правилом:

$$MRP_{\text{рес}} = MRC_{\text{рес}}$$

Рыночный спрос на ресурс зависит от трех основных факторов:

- 1) производительности ресурса;
- 2) спроса и цен на товар, получаемый от использования данного ресурса;
- 3) цен на другие ресурсы.

Рассмотрим их влияние подробнее.

Изменение *производительности данного ресурса* при прочих равных условиях ведет к изменению рыночного спроса на него в том же направлении. Это вытекает из формулы определения предельной доходности переменного ресурса $MRP_{\text{рес}} = MP_{\text{рес}} \cdot MR_{\text{рес}}$.

Производительность ресурса в свою очередь зависит от его качества (например, квалификации рабочей силы); количества других связанных с ним в производстве ресурсов (например, производительности работника от количества применяемой им техники); качества других совместно используемых факторов производства (например, эффективности труда от качества оборудования).

Другим фактором является *изменение спроса на товар, выпускаемый с помощью данного ресурса*, ведет к изменению цены этого товара, а следовательно, и к изменению предельной доходности ресурса MRP и соответственно к смещению графика рыночного спроса на ресурс. Это тоже объясняется указанной выше формулой, так как предельная выручка MR непосредственно связана с ценой товара P .

Следующим фактором рыночного спроса на ресурс является изменение *цен на другие ресурсы*. Оптимальное соотношение использования ресурсов определяется по принципу равенства доходности всех факторов. Исходя из чего формула оптимального соотношения использования ресурсов приобретает следующий вид:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_T}{P_T} = 1,$$

где MRP_K , MRP_L и MRP_T – предельные доходности единицы капитала, труда и земли; P_K , P_L и P_T – цены машин (единицы капитала), заработная плата рабочих и земельная рента.

12.5. Спрос на ресурс и его эластичность

Однако спрос фирмы на различные ресурсы, входящие в выбранный ею набор, имеет разную **ценовую эластичность**. Это зависит от следующих факторов:

1. Скорости снижения предельной доходности ресурса ($MRP_{рес}$). Если MRP снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен, и наоборот.

2. Взаимозаменяемости ресурса. Если данный ресурс может быть легко заменен другим, то спрос на него будет эластичным.

3. Доли ресурса в издержках фирмы. Чем большую долю данный ресурс занимает в структуре издержек фирмы, тем более эластичен спрос на такой ресурс (например, рост цен на энергоресурсы ведет к сокращению их потребления, а если цены растут на канцтовары – потребление их почти не сокращается).

4. Эластичности спроса на готовую продукцию, произведенную с помощью этого ресурса. Если спрос на продукты питания неэластичен, то и спрос на сырье для их производства также будет неэластичен.

5. Структуры рынка готовой продукции. Если рынок продукции совершенно конкурентный, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Рынок ресурсов представляет собой множество рынков, каждый из которых имеет свою специфику. Анализ специфичности рынков отдельных ресурсов будут посвящены следующие разделы.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое предельный продукт ресурса в денежном выражении и предельные издержки ресурса?
2. Каким правилом руководствуется фирма, решая вопрос о покупке ресурсов?

3. Почему предельная производительность (отдача) от труда падает с каждым часом работы?

4. Чем вызвано убывание плодородия земли? Как повысить отдачу от земли? Верно ли утверждение: «Если бы предельная отдача от участка земли была постоянной, то весь необходимый урожай можно было бы собрать в цветочном горшке»?

5. Что такое изокоста, изокванта?

6. Предположим, завод «Автодорстрой» закупил новые асфальтоукладочные машины и другую дорожную технику. Какое влияние окажет это на спрос рабочих? А на их квалификацию?

7. Предположим, в строительстве зданий используется только два вида технологий: кирпичные и железобетонные стены. Считается, что кирпичные стены обладают лучшими теплоизолирующими свойствами, чем железобетонные стены. Однако, строительство более затратное, и такие здания имеют большие ограничения по высоте. Какие изменения могут произойти, если степень теплоизоляции железобетонных и кирпичных стен станет сопоставима?

8. К предыдущему вопросу. Что можно сказать об изменении требований к персоналу строительных организаций?

9. Дополнительный вопрос. Как изменится уровень конкуренции на строительном рынке?

Глава 13. РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

1. Понятие заработной платы и определение ее общего уровня
2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

13.1. Понятие заработной платы и определение её общего уровня

В предыдущей теме были рассмотрены факторы, лежащие в основе спроса на ресурсы. Теперь необходимо проанализировать предложение ресурсов, поскольку оно характеризует рынки труда, земли, капитала и предпринимательских способностей, где определяется зарплата, рента, ссудный процент и прибыль.

Современная экономическая теория определяет зарплату как цену труда. При этом зарплата определяется в широком и узком смысле слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд».

В широком смысле слова этот термин включает оплату труда:

- рабочих самых разных профессий, объединенных понятием «голубых и белых воротничков»;
- специалистов высокой квалификации: юристов, врачей, преподавателей и т. д.;
- владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению.

При таком подходе к определению заработной платы, в нее включаются доходы в виде премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов.

В узком смысле слова, под термином зарплата понимается ставка заработной платы, т. е. цена за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т. д. Это определение помогает разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

Важно также проводить различие между номинальной и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный или месячный труд.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, ко-

которые можно приобрести на номинальную зарплату. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной зависимости от уровня цен на товары и услуги.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и пр. На размер зарплаты влияет множество дополнительных факторов, иногда неэкономического характера:

- стоимость рабочей силы;
- производительность труда работника;
- квалификация и характер труда;
- конъюнктура рынка труда;
- степень налогообложения и вычеты из суммы заработной платы;
- половые, национальные, расовые и другие признаки.

Уровни зарплаты на конкретных рынках труда различны, но в целом уровень заработной платы определяется на основе спроса и предложения труда. Спрос на любой товар есть функция его предельной полезности, а мерой предельной полезности труда является его предельная производительность.

Предельная производительность труда зависит от следующих основных факторов:

1) от степени его насыщенности другими факторами производства и прежде всего основным капиталом (оборудование, здания, сооружения и т. д.);

2) от количества и качества применяемых ресурсов (пахотные земли, минеральные ресурсы и т. д.);

3) от уровня технологий и степени их применения в производстве;

4) от качества труда (здоровье, решительность, образование и подготовка, а также отношение к труду).

Менее ощутимыми, но важными факторами высокой производительности труда являются:

- эффективность и гибкость системы управления;
- деловой, социальный и политический климат;
- размер внутреннего рынка, обеспечивающий возможность реализации продукта.

Если вспомнить, что реальный доход и фактический объем производства – это два способа видения одного и того же, то неудивительно,

что реальный доход на одного рабочего может расти примерно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Выпуск большего объема производства в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час.

13.2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

В экономической теории **рынок труда** определяют как пространство, где цена и количество труда устанавливается взаимодействием спроса и предложения.

Анализ рынка труда начнем с классической концепции занятости применительно к условиям совершенной конкуренции. **Классическая теория занятости** предполагает построение функций совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда, применимых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции образуются путем агрегирования функций спроса отдельно взятых предпринимателей и функций предложения отдельных работников.

Рынок труда в условиях совершенной конкуренции характеризуется следующими чертами:

- большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда;
- большое число рабочих, имеющих одинаковую квалификацию (независимо друг от друга) предлагают свой труд;
- ни одна фирма и ни один рабочий не контролирует ставку заработной платы.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется двумя показателями: реальной заработной платой и стоимостью в денежном выражении предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величин предельного продукта. Как известно, привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной заработной платы. Эта зависимость называется «прибыль, максимизирующая занятость», и определяется по формуле

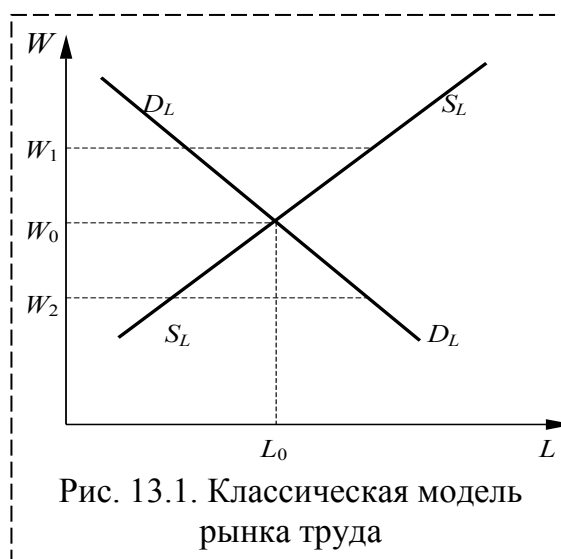
$$MRP_L = W,$$

где MRP_L – предельный доход от продукта труда; W – ставка за-

рабочей платы.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы и прочих равных условиях предприниматель в целях сохранения равновесия должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы – спрос на труд возрастает (рис. 13.1).

Предложение труда также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы.



Совокупное предложение труда в обществе определяется следующими показателями:

- общей численностью населения;
- долей самодельного населения из общего числа жителей;
- средним числом часов, отработанных рабочим на протяжении недели и на протяжении года;
- качеством, количеством и квалификацией труда, который будут затрачивать рабочие.

Несовершенная конкуренция на рынке труда возникает из-за неоднородности (дифференциации) условий спроса и предложения труда. Так, например, существуют единственные крупные предприятия в городах и посёлках нашей страны, получившие название «градообразующих предприятий». В данном случае речь чаще может идти о наличии монополии, т. е. наличии единственного покупателя на рынке труда. Кроме того, возникают различные объединения рабочих – артели, профсоюзы и т. д., – которые могут ограничивать предложение труда. В этом случае речь чаще идёт о монополии на рынке труда. Иногда спрос на услуги отдельных категорий работников значительно превышает предложение такого труда, и вследствие этого возникает особый вид дохода – рента, которая будет рассмотрена в следующей теме.

На рынок труда свое влияние может оказывать и государство. Так, если законодательно ставка минимальной заработной платы будет установлена выше равновесной величины, то это может привести к появлению безработицы.

13.3. Изгибающаяся кривая предложения труда

Современное представление о предложении труда требует остановиться на двух явлениях, получивших название **эффект замещения** и **эффект дохода**. Эти эффекты проявляются тогда, когда необходимо выяснить, как отразится на предложении труда повышение ставок заработной платы, которая влияет на выбор между трудом и досугом двояким образом.

Ставку заработной платы можно рассматривать как альтернативную стоимость труда, т. к. она представляет собой денежный эквивалент товаров и услуг, которыми приходится жертвовать для получения дополнительного часа досуга. Повышение ставки заработной платы влияет на выбор между трудом и досугом двояким образом (рис. 13.2).

С увеличением уровня зарплаты растет продолжительность рабочего времени (кривая SC), однако после прохождения точки C предложение труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода. Другими словами, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего времени лишь до определенного предела. Добившись некоторого уровня благо-

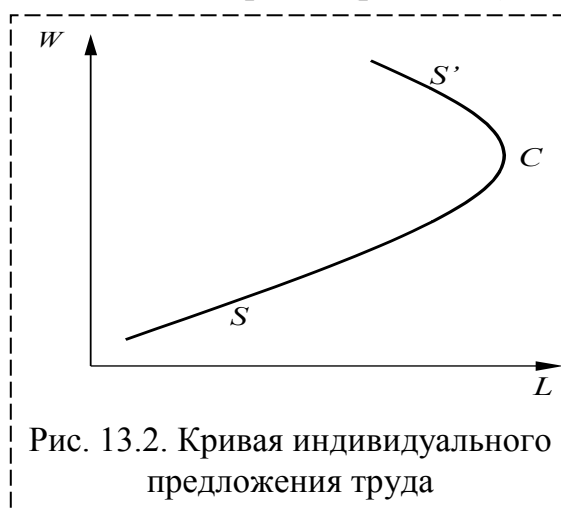


Рис. 13.2. Кривая индивидуального предложения труда

состояния (т. е. после прохождения этой точки), работник отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга — эффект замещения сменяется эффектом дохода CS' .

Вопрос о том, какой эффект является более сильным при данном уровне зарплаты, не имеет точного ответа, поскольку определяется личным решением отдельных людей или групп людей при росте реальной заработной платы.

Изгибающаяся кривая предложения труда характеризует индивиду-

альное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет всегда иметь положительный наклон. Это, в значительной мере, обусловлено тем, что повышение зарплаты может быть компенсировано появлением новых рабочих из других областей. Другими словами, для каждого рынка конкретного вида труда, с учетом времени и места, целесообразно чертить постоянно возрастающую кривую предложения труда, несмотря на изгиб кривой предложения индивидом своего труда.

Положение точки перегиба (С) отличается для отдельных групп рабочей силы. Максимальная высота для мужчин в возрасте от 18 до 45 лет. Для женщин она понижается из-за необходимости содержать домашнее хозяйство, воспитывать детей и т.д. С возрастом точка перегиба также понижается – увеличивается время, необходимое для отдыха.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какие существуют теории заработной платы?
2. Что такое номинальная и реальная заработная плата?
3. Охарактеризуйте рынок труда. Как формируется спрос на труд и от чего зависит рыночное предложение труда?
4. Какие формы заработной платы вам известны?
5. В чем заключается роль профсоюзов на рынке труда?
6. Спрос на труд называют порожденным. Объясните почему?
7. В чем заключается эффект дохода и эффект замещения, которые имеют место в связи с размерами оплаты труда? Объясните на примерах из жизни.

Глава 14. РЫНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования
2. Виды земельной ренты
3. Рынок капитала. Ссудный процент
4. Дисконтирование и правило сложных процентов

14.1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования

Известно, что источником доходов может выступать не только труд, но и земля, капитал и предпринимательская способность. С экономической точки зрения все эти факторы имеют свою ценность, в основе которой находится их полезность, а, следовательно, должна быть и цена.

С социально-экономической точки зрения все эти производственные средства **ограничены** как блага. Они могут продаваться, покупаться и приносить доход.

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве, в котором переплетаются экономический и естественный процессы воспроизводства, земля является главным средством производства. Она служит, во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке, во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости – плодородия, но, при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиорации, повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи.

Как устанавливаются цены на факторы производства (землю, капитал) и соответственно образуются факторные доходы? **Факторными**

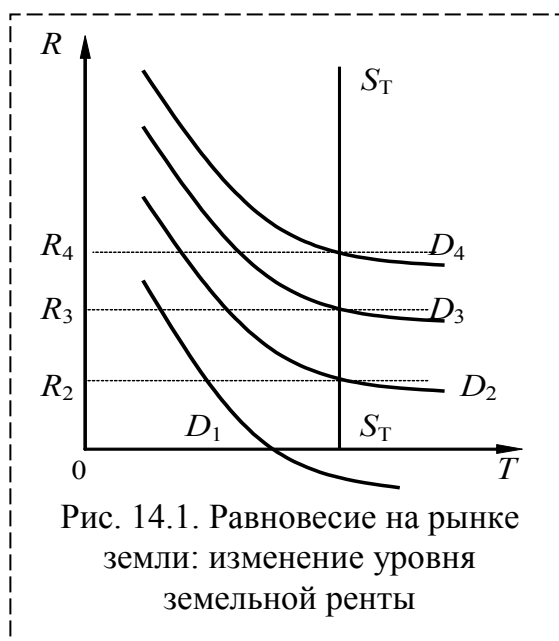
доходами являются: земельная рента; заработная плата; прибыль, отличающаяся спецификой своего формирования в силу специфики самого фактора предпринимательства.

Рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено. Именно строго фиксированное количество земли и других природных ресурсов отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Исходя из этого, рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли, но и доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности, рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с каким-либо уникальным дарованием.

Принцип установления ренты или арендной платы (часто эти два понятия используются как синонимы) как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Но при этом следует подчеркнуть, что предложение земли и других природных ресурсов строго фиксировано, а, следовательно, будет отличаться низкой эластичностью или вообще неэластичностью. Цена будет формироваться только спросом на ресурс, а предложение не будет участвовать в формировании цены.

Рассмотрим в качестве примера равновесие на земельном рынке (рис. 14.1).

Кривая $S_T S_T$ – это предложение земли, которое представляет вертикальную линию, т. к. оно неэластично. Единственным фактором, определяющим земельную ренту, является спрос. Расширение спроса с D_1 до D_2 и сокращение спроса с D_3 до D_2 приводит к значительным изменениям величины ренты (с R_2 до R_1 и с R_2 до R_3). Если спрос очень небольшой по отношению к предложению (D_4), то часть земельных участков выступает как «бесплатный товар».



Факторами, определяющими спрос на землю, являются:

- цена продукции, выращенной на этой земле;
- производительность земельных участков, которая подчиняется (как и любой фактор производства) закону убывающей отдачи;
- цена на другие ресурсы, в производстве которых используется земля (семена, удобрение, сельхозмашины и т. д.).

Особенность ренты как дохода состоит в том, что повышение ее размера не стимулирует предложение природных ресурсов вообще и земельных участков в частности. Отсюда можно сделать вывод: существование ренты как дохода не стимулирует экономику. Коль скоро предложение земли фиксировано, рента не выполняет побудительной функции.

Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту излишком, т. е. платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике. Это своеобразный налог, который все общество платит собственникам земли, покупая продукцию сельскохозяйственного производства.

Понятие земельной ренты как излишка привело к движению за единый налог на землю и даже национализации земли. Но это не получило широкой поддержки. Почему?

1. Без частной собственности ухудшается использование земли. Если отказаться от частной собственности на землю, то подрывается сам принцип частной собственности, т. е. принцип рационального распределения ресурсов.

2. Плодородие почвы обычно улучшают путем производственной деятельности и в этом случае экономическую ренту трудно отделить от вложений в усовершенствование капитала. Практически трудно определить какую часть дохода фактически составляет рента, а какую – предпринимательские усилия.

3. Можно также утверждать, что и другие группы населения получают «незаработанные доходы». Например, дивиденды на акции, доходы по банковским счетам и т. д.

4. Собственники земли меняются и, возможно, выгоду от возрастания земельной ренты получит прежний собственник. Вряд ли спра-

ведливо взимать налог с нынешних владельцев, которые уплатили конкурентную рыночную цену.

5. Текущий уровень государственных расходов таков, что одного налога на землю не хватит, его нельзя рассматривать как единственный налог.

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается. Как определяется цена земли?

Цена земельного участка, по сути, представляет капитализированную ренту – ренту, превращенную в капитал. По-другому, **цена земельного участка** есть сегодняшняя суммарная ценность всех будущих арендных платежей, которые земельный участок способен принести. В качестве среднего уровня прибыльности выступает **ссудный процент**. Поэтому цена земельного участка есть сумма денег, которая, будучи положена в банк, приносит доход, равный ренте:

$$V_p \text{ земли} = \frac{\text{размер арендной платы}}{\text{величина ссудного процента}} \cdot 100\%.$$

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты, и падать, если повышается норма процента.

До сих пор мы исходили из предположения, что у каждого участка земли одинаковое качество. Но это не так. Размер ренты зависит от качества земельного участка. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близости к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

14.2. Виды земельной ренты

Образование **дифференциальной земельной ренты**, обусловленной качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на уже представленном ранее графике, но немного с другой точки зрения.

Дифференциальная рента образуется не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности и строительстве. В добывающей промышленности она, как и в землевладении, порождается различиями в уровне производительности труда и величине стоимости продукта. Эти различия обусловлены неодинаковым богатством залежей полезных ископаемых, неравенством других природных условий для шахт, рудников, нефтяных скважин и др. Поскольку цены на про-

дукты добывающей промышленности устанавливаются по худшим условиям ее производства, то на лучших участках земли, где полезные ископаемые добываются с меньшими издержками, образуется разностный доход, который присваивается собственником земли в форме дифференциальной ренты. Земельные собственники получают дифференциальную ренту также за участки земли, на которых строятся здания и сооружения. Ее величина во многом зависит от местоположения сооружаемого объекта.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, т. к. получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия частной собственности на землю.

14.3. Рынок капитала. Ссудный процент

Капитал, как известно, можно определить как ценность, приносящую поток дохода. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды.

Основной чертой капитала является процесс его формирования. Поскольку капитал постоянно создается, то его можно представить как соглашение (делку) между настоящим и будущим временем. Это означает, что для создания капитала необходимо отказываться от сегодняшнего потребления, от немедленного использования материальных благ, чтобы накопить определенный первоначальный капитал в будущем. Другими словами, мы трансформируем сегодняшние затраты в выпуск продукции в будущем, ограничиваем сегодняшнее потребление ради наращивания потребления в будущем.

Решающим критерием качественной характеристики сущности капитала является сравнение роста будущего выпуска продукции с его сокращением в данный момент.

Ясно, что без средств производства можно произвести продукта меньше, чем со средствами производства. Процессы с помощью капитальных благ являются более производительными. Из этого можно сделать вывод, что капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды.

Количественно чистую производительность капитала можно пред-

ставить в виде разницы между суммой благ, произведенных при помощи капитала в будущем и суммой благ, которыми приходится жертвовать для создания капитала в настоящем. Чистую производительность капитала, или уровень дохода на капитал, или «естественную» норму процента (рассматриваемые категории используются как синонимы) можно представить и в процентном выражении:

$$\text{Уровень доходности капитала} = \frac{\text{прирост продукции в будущем}}{\text{сокращение продукции в настоящем}} \cdot 100\%.$$

Например, доход на капитал в 10 % означает, что вложение дополнительного рубля сегодня увеличит грядущий доход на 10 к., т. е. даст суммарной продукции на 1 р. и 10 к.

В свете сказанного ясно, что капиталобразование может быть тогда, когда прирост продукции в будущем станет больше, чем ее сокращение в настоящем. Иначе говоря, рубль сегодня стоит больше рубля завтра. Экономическая теория подчеркивает, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ. Это особенность экономического поведения субъектов рыночного хозяйства получила название **временного предпочтения**. Для того чтобы побудить владельца капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ. Люди готовы забыть о временном предпочтении, если знают, что завтра, например, вместо одного рубля получают 1 р. и 10 к. Это значит, что норма временного предпочтения составляет 10 к. Те же хозяйственные агенты, которые получают заемные средства, должны заплатить за это владельцу капитала.

При анализе нормы временного предпочтения нужно учитывать, что если уровень доходности на капитал – объективная величина, то норма временного предпочтения – субъективная величина и у всех людей разная.

Равновесие на рынке капитала возникает, если норма временного предпочтения уравнивается с уровнем дохода на капитал. Здесь возможны три ситуации:

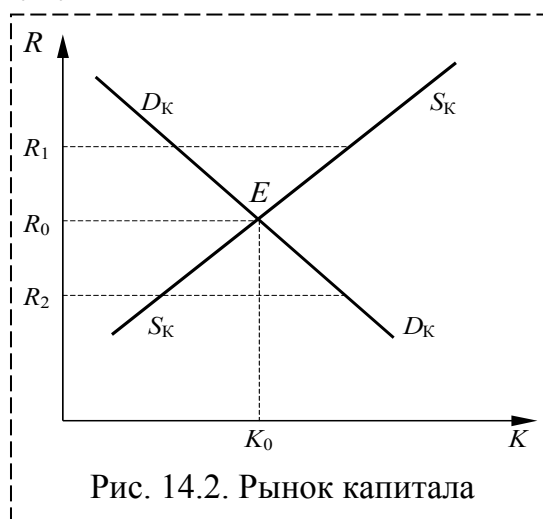
- норма временного предпочтения равна уровню доходности капитала. В этой ситуации процесс образования капитала идет нормально;

- норма временного предпочтения больше уровня доходности капитала. В этой ситуации нет образования капитала, средства продаются;
- норма временного предпочтения меньше уровня доходности. Капитал в этом случае резко активизируется, идет процесс образования капитала.

Все приведенные соображения о капитале важны, поскольку дают возможность понять ситуацию на рынке капиталов, уяснить основу процентного дохода.

Процентный доход возникает в процессе совершения кредитных сделок, самая существенная черта которых есть сделка между настоящим и будущим. Это можно выразить фразой: «Я отказываюсь от благ сейчас, но должен получить больше в будущем».

Все хозяйственные агенты оперируют на рынках, которые экономисты называют рынками ссудного капитала. Графически ситуацию на этих рынках можно представить на рис. 14.2. На этом рисунке R – это уровень процента, а K – объем инвестиционных средств (ссудный капитал).



Спрос на капитал (D_K) имеет отрицательный наклон, т. к. он зависит от доходности, а она определяется законом убывающей производительности капитала. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение капитала (S_K) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. За кривой предложения стоят временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданием.

Представленный график позволяет понять категорию процента как

своеобразную равновесную цену: в точке пересечения линии спроса с линией предложения капитала. В точке E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Так, если вы дали в долг 1000 млн р. и получили годовой доход 100 млн р., то ставка процента составит

$$\frac{100 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} \cdot 100\% = 10\%$$

Важнейшими факторами, влияющими на уровень процентной ставки являются:

- 1) условия займа;
- 2) форма предоставления займа (наличные или безналичные деньги, бумажные деньги или золотом);
- 3) размеры риска;
- 4) инфляционные ожидания;
- 5) характер налоговой политики, законов, регулирующих рыночные отношения.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Высокая процентная ставка позволяет отобрать самые безотлагательные и самые экономичные проекты. По мере того, как инвестиционное накопление в предшествующий период вызывает к жизни действие закона убывающей доходности, процентные ставки станут снижаться. Это послужит сигналом для осуществления тех проектов капитальных вложений, которые характеризуются более низкой производительностью. Рыночная процентная ставка в этом процессе служит минимальной нормой прибыльности. Если какой-то вариант капитальных вложений имеет производительность, равную процентной ставке, то это последний вариант, который еще может интересовать предпринимателя.

Таким образом, инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Сам же процент выполняет важнейшую задачу эф-

фективного распределения ресурсов, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

Принятие любого инвестиционного решения включает в себя сравнение издержек и ожидаемой прибыли, рассматриваемые в течение определенного временного интервала. Проблема сопоставления величины капитала в различные периоды времени получила название *дисконтирование*.

14.4. Дисконтирование и правило сложных процентов

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей полезностью (ценностью), поскольку если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через год, два, три она не только сохранится, но и приумножится.

Дисконтирование позволяет определить нынешний денежный эквивалент суммы, которая будет получена в будущем. Для этого ожидаемую к получению в будущем сумму нужно уменьшить на доход, нарастающий за определенный срок, **по правилу сложных процентов**.

Если мы сегодня инвестируем 100 000 р. под 10 % годовых, то через год мы получим 110 000 р. Эту сумму мы получили следующим образом: $100\,000 \text{ р.} \cdot (100\% + 10\%)$, или $100\,000 \text{ р.} \cdot (1 + 0,1) = 110\,000 \text{ р.}$ Через два года: $100\,000 \text{ р.} \cdot (1+0,1) \cdot (1+0,1)=121\,000 \text{ р.}$ и т. д. Этот процесс реинвестирования вместе с доходом на него для получения еще большего дохода в следующих периодах называется «сложением процентов» и описывается следующей формулой:

$$V_t = V_p \cdot (1 + R)^t,$$

где V_t – будущая сумма денежных средств; V_p – начальная стоимость; R – ставка процента или норма доходности, деленная на 100; t – число периодов времени.

Зная будущую денежную сумму и ставку процента (в нашем примере 10 %), можно определить современную стоимость этой денежной единицы по формуле, вытекающей из предыдущей:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + R)^t} = \frac{121\,000}{(1 + 0,1)^2} = 100\,000 \text{ р.}$$

Мы видим, что современная стоимость денежной суммы тем ниже,

чем выше норма доходности и чем отдаленнее срок получения дохода.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю стоимость будущих доходов и принять правильное решение.

Дисконтирование применяется не только при оценке будущей стоимости инвестиций. Население использует процедуру дисконтирования при определении стоимости ценных бумаг, ренты, в банковской, валютной и страховой практике и т. д.

Предположим, что через три года вам потребуется денежная сумма в размере 100 000 р. С этой целью вы хотите купить облигации общим достоинством 100 000 р., подлежащие погашению через три года; ежегодный доход по этим облигациям составляет 9 %. Сколько стоит заплатить по этим облигациям сегодня?

$$V_p = \frac{100\,000}{(1 + 0,09)^3} = \frac{100\,000}{1,295} = 77\,200 \text{ р.}$$

При анализе дисконтирования важно различать номинальную и реальную процентную ставку. **Номинальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу. **Реальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в неизменных рублях или с поправкой на инфляцию.

Реальная ставка = номинальная ставка – уровень инфляции.

Такое разграничение имеет важное значение потому, что именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет определяющее значение при решении вопроса об инвестициях.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем особенности земли как фактора производства?
2. Охарактеризуйте спрос на землю. От чего он зависит?
3. Почему предложение земли совершенно неэластично?
4. В чем причина устойчивости роста спроса на землю?
5. Почему вопрос о купле-продаже земли в нашей стране вызывает так много ожесточенных споров? Назовите аргументы за и против передачи земли в частные руки.

6. Как влияет дифференциальная рента на высоту строящихся зданий? Можно ли сказать, что в Томске нет такой ренты, поскольку центр города представлен малоэтажными зданиями?

7. Что такое номинальная и реальная процентная ставка? Предположим, Вы имеете 5 тыс. руб. Если положить деньги в банк, то через год Вы получите 6 тыс. руб. Инфляция составляет 5% в год. Ответьте на следующие вопросы:

- а) какова номинальная ставка процента;
- б) чему равна реальная ставка процента;
- в) как изменилась бы реальная ставка процента, если бы инфляция повысилась до 10% в год.

РАЗДЕЛ VI. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ

Глава 15. МАКРОЭКОНОМИКА КАК НАУКА

1. Предмет макроэкономики
2. Методы и принципы макроэкономического анализа

15.1. Предмет макроэкономики

Макроэкономика, как и микроэкономика, представляет собой раздел экономической теории. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой» (соответственно «микро» – «маленький»), а слово «экономика» – «ведение хозяйства». Таким образом, *макроэкономика – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей или агрегатов*, при этом экономика рассматривается как сложная большая единая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей. Развитие производительных сил в первой трети XX в. позволило дополнить изучение экономического поведения отдельных хозяйствующих субъектов на индивидуальных рынках, изучением экономики как единого целого.

Важность изучения макроэкономики:

- она описывает макроэкономические явления и процессы, а также *выявляет закономерности и зависимости* между ними, исследует *причинно-следственные связи* в экономике;
- знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию, показать, что нужно сделать для ее улучшения, и позволяет *разработать принципы экономической политики*;
- знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем, т. е. *составлять прогнозы*, предвидеть будущие экономические проблемы.

В 1936 г. вышла книга «Общая теория занятости, процента и денег», в которой Джон Мейнард Кейнс заложил основы макроэкономического анализа. Значение работы Кейнса было так велико, что в эконо-

мической литературе возник термин «Кейнсианская революция» и появилась *кейнсианская макроэкономическая модель* или кейнсианский подход в противовес традиционному.

Повторим, макроэкономика исследует *проблемы, общие для всей экономики*, и оперирует *совокупными величинами*, такими как валовой внутренний продукт, национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение, совокупное потребление, инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, государственный долг и др.

Основными макроэкономическими проблемами являются:

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

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, т. е. с уровня отдельного потребителя, отдельной фирмы и даже отдельной отрасли. Из-за того, что существует целый ряд макро- или общеэкономических проблем, появляется необходимость в выделении раздела экономической теории – макроэкономики.

15.2. Методы и принципы макроэкономического анализа

Особенностью макроэкономического анализа является его важнейший принцип – агрегирование. агрегирование, основанное на выявлении наиболее типичных черт поведения экономических агентов позволяет выделить четыре макроэкономических агента:

- 1) домохозяйства,
- 2) фирмы,
- 3) государство,
- 4) иностранный сектор.

Агрегирование рынков дает возможность выделить четыре макроэкономических рынка:

- 1) рынок товаров и услуг (реальный рынок),

- 2) финансовый рынок (рынок финансовых активов),
- 3) рынок экономических ресурсов,
- 4) валютный рынок.

Рассмотрим подробнее каждого макроэкономического агента:

1) **Домохозяйства** – это макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности потребляемых благ, и являющийся:

а) *собственником экономических ресурсов* (труда, земли, капитала и предпринимательских способностей). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы);

б) *основным покупателем товаров и услуг*. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают;

в) *основным сберегателем* или кредитором, т. е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

2) **Фирмы** – это макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли. Фирмы выступают:

а) *покупателем экономических ресурсов*, с помощью которых обеспечивается процесс производства;

б) *основным производителем товаров и услуг* в экономике.

в) *инвесторами* – покупателями инвестиционных товаров и услуг.

г) *основным заемщиком* в экономике.

3) **Государство** – это система государственных учреждений и организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику. Государство – это макроэкономический агент, основная задача которого – ликвидация провалов рынка и максимизация общественного благосостояния – и выступающий поэтому:

а) *производителем общественных благ*;

б) *покупателем товаров и услуг* для обеспечения функционирования государственного сектора;

в) *перераспределителем национального дохода* через систему налогов и трансфертов;

г) в зависимости от состояния государственного бюджета – *кредитором или заемщиком на финансовом рынке*.

д) регулятором и организатором функционирования рыночной экономики.

Макроэкономическая политика государства делится:

- на структурную, обеспечивающую экономический рост;
- на конъюнктурную (стабилизационную), направленную на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия).

Основными инструментами стабилизационной политики являются:

- а) *фискальная*, или бюджетно-налоговая политика;
- б) *монетарная*, или денежно-кредитная политика;
- в) *внешнеэкономическая* политика;
- г) политика *доходов*.

4) **Иностранный сектор** – объединяет все остальные страны мира и является макроэкономическим агентом, осуществляющим их взаимодействие с данной страной посредством:

- а) *международной торговли* – экспорт и импорт товаров и услуг;
- б) *перемещения капиталов* – экспорт и импорт капитала, т. е. финансовых активов.

Для получения агрегированного **рынка товаров и услуг** мы должны выделить наиболее важные закономерности функционирования этого рынка. Рынок товаров и услуг называют также реальным рынком, поскольку там продаются и покупаются реальные активы.

Финансовый рынок – рынок заемных средств – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы (деньги, акции и облигации). Этот рынок делится на два сегмента:

- а) *денежный рынок* или рынок денежных финансовых активов;
- б) *рынок ценных бумаг* или неденежных финансовых активов.

На *денежном рынке* происходит исследование закономерностей формирования спроса на деньги и предложения денег. Основными посредниками на денежном рынке являются банки, которые принимают денежные вклады и выдают кредиты.

На *рынке ценных бумаг* продаются и покупаются акции и облигации. Покупателями ценных бумаг, в первую очередь, являются домохозяйства, которые тратят свои сбережения с целью получения дохода (дивиденда по акциям и процента по облигациям). Продавцами (эмитен-

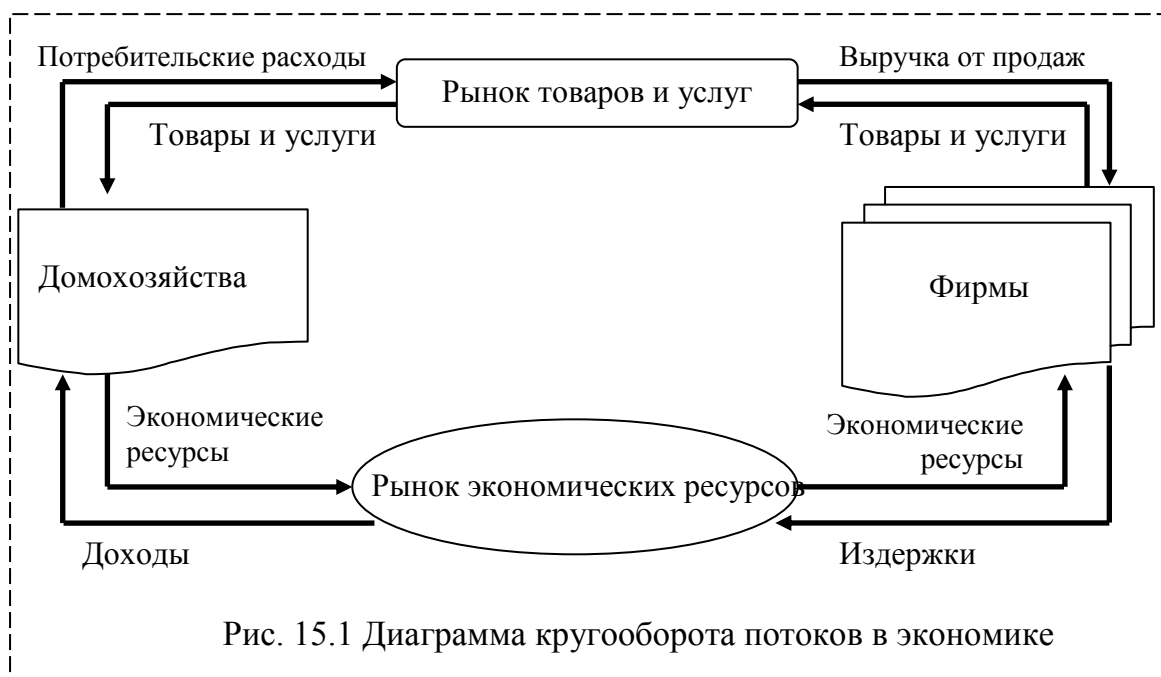
тами) акций выступают фирмы, а облигаций – фирмы и государство.

Рынок ресурсов в макроэкономических моделях представлен *рынком труда*, поскольку закономерности его функционирования (формирование спроса на труд и предложения труда) позволяют объяснять макроэкономические процессы, особенно в краткосрочном периоде. В долгосрочных макроэкономических моделях исследуется также *рынок капитала*.

Рынок валюты – это рынок, на котором обмениваются друг на друга национальные денежные единицы (валюты) разных стран (доллары на иены, марки на франки и т. п.). В результате обмена одной национальной валюты на другую формируется обменный (валютный) курс.

15.3. Кругооборот продуктов, расходов и доходов

Агрегирование агентов и агрегирование рынков позволяет исследовать закономерности поведения макроэкономических агентов на макроэкономических рынках. Это делается с помощью построения *схемы кругооборота продукта, расходов и доходов* (или модели круговых потоков). Сначала рассмотрим *двухсекторную модель* экономики, состоящую только из двух макроэкономических агентов – домохозяйств и фирм – и двух рынков – рынка товаров и услуг и рынка экономических ресурсов (рис 15. 1). Материальные потоки опосредованы денежными потоками. Оплата товаров и услуг представлена потоками в про-



тивоположном направлении.

Домохозяйства покупают товары и услуги, которые производят фирмы и поставляют на рынок товаров и услуг. Фирмы, продавая свою продукцию домохозяйствам, получают выручку от продаж, из которой выплачивают домохозяйствам плату за экономические ресурсы.

На потребление домохозяйства тратят не весь свой доход, часть дохода они сберегают. Фирмы испытывают потребность в кредитных средствах. Это предопределяет необходимость появления финансового рынка, на котором сбережения домохозяйств превращаются в инвестиционные ресурсы фирм. Это происходит двумя путями:

1) домохозяйства предоставляют сбережения финансовым посредникам (в первую очередь, банкам), у которых фирмы берут кредиты;

2) домохозяйства тратят свои сбережения на покупку ценных бумаг, выпускаемых фирмами, напрямую обеспечивая их инвестиционными ресурсами.

Полученные на финансовом рынке средства фирмы тратят на покупку инвестиционных товаров, в первую очередь, оборудования. Потребительские расходы домохозяйств (C) дополняются инвестиционными расходами фирм (I). При этом равенство национального дохода национальному продукту сохраняется, поэтому в макроэкономике национальный доход и национальный продукт обозначаются одной буквой – Y . При этом величина национального продукта в состоянии равновесия равна сумме совокупных расходов (E):

$$Y = E.$$

Совокупные расходы (национальный продукт) в двухсекторной модели экономики состоят из потребительских расходов домохозяйств (C) и инвестиционных расходов фирм (I):

$$E = C + I,$$

а национальный доход – из потребления (C) и сбережений (S):

$$Y = C + S.$$

Отсюда следует, что

$$C + I = C + S,$$

это означает, что совокупные расходы равны совокупному доходу, а инвестиции равны сбережениям: $I = S$.

Инвестиции представляют собой инъекции в экономику, а сбережения – изъятия из экономики. Под *инъекциями* понимается все, что увеличивает поток расходов и, следовательно, доходов. *Изъятия* – это все, что сокращает поток расходов и, следовательно, доходов.

Рост инвестиций увеличивает совокупные расходы, служит стимулом для увеличения национального продукта (выпуска). Рост сбережений сокращает совокупные расходы и может привести к сокращению производства. В равновесной экономике инъекции равны изъятиям.

Включение в данную модель государства ведет к возникновению новых видов макроэкономических взаимосвязей и превращению двухсекторной модели экономики в *трехсекторную*.

Во-первых, государство делает *закупки товаров и услуг (G)*, из-за необходимости содержания государственного сектора экономики, обеспечения производства общественных благ, выполнения функций по регулированию экономики и управлению страной. При этом заработная плата государственных служащих рассматривается не как плата за экономический ресурс, а как оплата услуги на рынке товаров и услуг.

Однако государство не только делает закупки товаров и услуг, но и выплачивает *трансферты (Tr)*. Трансферты – это платежи, которые домохозяйства и фирмы безвозмездно (не в обмен на товары и услуги) получают от государства. *Трансфертные платежи домохозяйствам* – это разного рода социальные выплаты, такие как пенсии, стипендии, пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, пособия по бедности и др. *Трансфертные платежи фирмам* носят название субсидий.

Во-вторых, государство взимает *налоги (Tx)*, являющиеся основным источником доходов государственного бюджета.

В-третьих, в зависимости от состояния государственного бюджета государство может выступать *либо кредитором, либо заемщиком* на финансовом рынке. Если расходы государства (государственные закупки + трансферты) превышают доходы государства (налоги), что соответствует состоянию дефицита государственного бюджета, то государство для оплаты своих расходов должно занять деньги на

финансовом рынке, выступая заемщиком.

Для *трехсекторной* модели экономики справедливы все выводы, сделанные для двухсекторной модели, т. е. национальный продукт равен национальному доходу, совокупные расходы равны совокупному доходу, инъекции равны изъятиям. Однако совокупные расходы состоят теперь из трех компонентов: потребления (C), инвестиций (I) и государственных закупок (G):

$$E = C + I + G,$$

а совокупный доход распределяется на потребление (C), сбережения (S) и налоги (T):

$$Y = C + S + T$$

Под налогами здесь понимаются чистые налоги, представляющие собой разницу между налогами (Tx) и трансфертами (Tr):

$$T = Tx - Tr$$

Заметим, что, как правило, при анализе модели кругооборота выплаты процентов по государственному долгу специально не выделяются и учитываются в величине трансфертов, поскольку так же, как и трансферты, выплачиваются не в обмен за товар или услугу.

Государственные закупки товаров и услуг являются инъекциями, а (чистые) налоги – изъятиями из потока расходов и доходов, поэтому формула равенства инъекций и изъятий приобретает вид:

$$I + G = S + T$$

Следует иметь в виду, что трансферты и выплаты процентов по государственным облигациям являются инъекциями, так как увеличивают поток доходов и, следовательно, расходов.

В четырехсекторной модели (модели открытой экономики) принцип равенства доходов и расходов также сохраняется (см. рис. 15. 2). Доходы и расходы движутся по кругу. Материальные потоки движутся против часовой стрелки, а денежные – по часовой стрелке. Расходы каждого экономического агента создают доход друго-



Рис. 15. 2. Полная схема кругооборота расходов и доходов

му экономическому агенту, что, в свою очередь, служит основой для его расходов. Увеличение расходов ведет к росту дохода, а рост дохода является предпосылкой для дальнейшего увеличения расходов.

Эта модель с учетом расходов иностранного сектора, которые носят название «чистый экспорт» (NX) и представляют собой разницу между экспортом и импортом:

$$NX = E_x - I_m,$$

можно записать формулу совокупных расходов, которые равны сумме расходов всех макроэкономических агентов: домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора:

$$E = C + I + G + NX.$$

Формула совокупного дохода:

$$Y = C + S + T.$$

Это означает, что доход используется на потребление, сбережения и выплату налогов. Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:

$$C + I + G + NX = C + S + T.$$

Это равенство носит название *макрэкономического тождества*. При этом величина совокупных расходов равна стоимости совокупного (валового) внутреннего продукта (ВВП):

$$Y = E = C + I + G + NX.$$

Формула равенства инъекций и изъятий должна быть записана как:

$$I + G + Ex = S + T + Im.$$

Схема кругооборота показывает все виды взаимосвязей и взаимозависимостей в экономике.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Охарактеризуйте основные макроэкономические проблемы.
2. Обоснуйте необходимость использования агрегированных показателей при изучении макроэкономических процессов.
3. Назовите и дайте характеристику каждому макроэкономическому агенту: домохозяйствам, фирмам, государству, иностранному сектору.
4. Выделите наиболее типичные черты макроэкономических рынков: рынка товаров и услуг, финансового рынка, рынка экономических ресурсов и валютного рынка.
5. Охарактеризуйте особенности методов макроэкономического анализа Дж. М. Кейнса.

Тема 16. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ИЗМЕРЕНИЯ

1. Система национальных счетов
2. Способы измерения ВВП
3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

16.1. Система национальных счетов

Концепция производства в системе СНС вбирает в себя следующие виды экономической деятельности:

- всё производство товаров, в том числе для собственного потребления,
- все рыночные услуги, включая услуги образования, медицины, банков и страховых компаний;
- все нерыночные услуги, включая государственное управление, услуги некоммерческих организаций и наемной прислуги;
- услуги по поддержанию жилищ, оказываемые их собственниками.

Главным макроэкономическим показателем в СНС считается валовой внутренний продукт (ВВП), который и рассчитывается в соответствии с широкой концепцией производства по производству, распределению доходов и конечному использованию в рыночных ценах, включая все налоги и накидки и исключая субсидии.

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики. СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства): *валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); чистый внутренний продукт (ЧВП)*. А также три показателя совокупного дохода: *национальный доход (НД); личный доход (ЛД); располагаемый личный доход (РЛД)*.

Промежуточный продукт - это товары и услуга, идущие на дальнейшую переработку или перепродажу. Например, производство бумаги из древесины включает в себя около двадцати стадий, на каждой из которых добавляется определенная стоимость.

Промежуточными продуктами здесь являются древесина, древес-

ная стружка, целлюлоза, бумага на складе и т. д. Конечный продукт - бумага, проданная потребителям. Очевидно, что общество интересуется не промежуточный, а конечный продукт, который лучше отражается в показателе ВВП (ВНП).

Конечный продукт - это товары и услуги, предназначенные для использования в домашних хозяйствах, на предприятиях и государством. Это именно тот набор благ и услуг, который реально отражает благосостояние страны. Конечными продуктами для домашних хозяйств выступают потребительские товары, товары длительного пользования – телевизоры, холодильники, мебель, автомобили и т.д. Конечными продуктами для предприятий являются оборудование, здания и сооружения, произведенные товары на складах.

Другим способом определения стоимости конечного продукта является добавленная стоимость.

Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создании стоимости продукта, т. е. заработную плату, прибыль, амортизацию конкретного предприятия. То есть, добавленная стоимость – это валовая продукция предприятий за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию.

Валовой национальный продукт и Валовой внутренний продукт. ВНП – это совокупное производство за счет использования труда и капитала, находящихся в собственности граждан России. **ВВП** – это совокупное производство за счет использования труда и капитала, расположенных внутри России.

ВНП = ВВП - доходы иностранцев, полученные в нашей стране + доходы россиян, полученные за рубежом.

Разница между ВНП и ВВП в среднем по странам незначительна и составляет около 1 %. В мировой практике чаще используются показатель ВВП. В России, в республиках бывшего СССР, европейских странах используют показатель ВВП. Лишь в США, Японии и в некоторых других странах используют ВНП. Хотя, повторимся, разница между ВНП и ВВП незначительна, для отдельных стран, которые привлекают иностранные инвестиции, или наоборот, теряют часть своего основного капитала, эта разница весьма существенна. Так, например, за годы ры-

ночных реформ 1990-х годов для нашей страны были потеряны миллиарды долларов инвестиций, тогда как США, Китай и некоторые другие страны в этот же период сумели привлечь их в больших объемах.

Существование различий между ВВП и ВНП начинает играть большую роль при определении объема потребления для каждой страны. Так, например, если Швеция к 60-м годам сумела накопить значительные капиталы за рубежом, это позволило ей осуществлять политику «шведского социализма». Внимание на сокращающееся производство внутри страны обращалось в незначительной мере, т. к. прибыли из-за границы поступали в достаточных объемах. Поэтому основным макроэкономическим показателем, определяющим совокупную добавленную стоимость – будет ВНП (возможности для потребления), а не ВВП (производство).

Однако эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни. Их основные *недостатки* заключаются в том, что:

1) *они усредненные*. Если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю;

2) *они не учитывают многие качественные характеристики* уровня благосостояния. Две страны, имеющие одинаковую величину НД на душу населения, могут иметь разные: уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.;

3) *они игнорируют разную покупательную способность* денег в разных странах. На 1 доллар в США и, например, в Индии можно купить разное количество товаров;

4) *они не учитывают негативных последствий* экономического роста. Степень загрязнения окружающей среды, зашумленности, загазованности и т. п.

Учесть влияние перечисленных факторов на общественное благосостояние позволяет показатель «чистого экономического благосостояния» (ЧЭБ) общества, введенный в научный оборот американскими экономистами В. Нордхаусом и Дж. Тобином.

16.2. Способы измерения ВВП

Для расчета ВВП может быть использовано три метода:

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

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

ВВП «ПО РАСХОДАМ». ВВП, подсчитанный по расходам – это сумма расходов всех макроэкономических агентов, при этом учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг. При подсчете ВВП по расходам суммируются: расходы домохозяйств (потребительские расходы – C) + расходы фирм (инвестиционные расходы – I) + расходы государства (государственные закупки товаров и услуг – G); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт) – NX .

Потребительские расходы (C) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они составляют от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ совокупных расходов, являются основным компонентом совокупных расходов и включают:

- 1) *Расходы на текущее потребление*, т. е. на покупку товаров краткосрочного пользования.
- 2) *Расходы на товары длительного пользования*, т. е. товары, служащие более одного года.
- 3) *Расходы на услуги*.

Инвестиционные расходы (I) – это расходы фирм и на покупку товаров, увеличивающих запас капитала. Инвестиционные расходы включают:

- 1) инвестиции в основной капитал, которые состоят из расходов фирм: а) на покупку оборудования и б) на промышленное строительство



Рис. 16.1. ВВП по расходам

(промышленные здания и сооружения);

2) инвестиции в жилищное строительство – расходы домохозяйств на покупку жилья;

3) инвестиции в запасы, включающие: а) запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства; б) незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса; в) запасы готовой, но еще не проданной продукции.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают *валовые внутренние частные инвестиции*. Валовые инвестиции (I_{gross}) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как *восстановительные инвестиции* (амортизацию – A), так и *чистые инвестиции* (I_{net}): $I_{gross} = A + I_{net}$. Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название амортизации.

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

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

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только *внутренние инвестиции*, т. е. инвестиции отечественных фирм в экономику данной страны. Зарубежные инвести-

ции в экономику данной страны включаются в чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательная, то это соответствует тому, что чистые зарубежные инвестиции отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых зарубежных инвестиций положительна.

Третий элемент совокупных расходов – **государственные закупки товаров и услуг (G)**, включают:

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

2) *государственные инвестиции* (инвестиционные расходы государственных предприятий)

Следует отличать понятие «государственных закупок товаров и услуг» от понятия «государственных расходов». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые не учитываются в ВВП, поскольку не предоставляются в обмен на товары и услуги и является результатом перераспределения совокупного дохода.

Чистый экспорт. Последним элементом совокупных расходов является *чистый экспорт (NX)*. Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (Ex) и расходами по импорту (Im) страны и соответствует *сальдо торгового баланса*:

$$NX = Ex - Im.$$

Наглядно структуру ВВП России можно изучить по табл. 16.1.

Таблица 16.1

Номинальный объем использованного ВВП России
в текущих ценах, млрд. руб.,

	2000		2005		2010		2015		2016	
Валовой внутренний продукт	7305,6	100,0%	21609,8	100,0%	46308,5	100,0%	83232,6	100,0%	86043,6	100,0%
расходы на конечное потребление	4476,8	61,3%	14438,2	66,8%	32514,6	70,2%	58095,0	69,8%	59822,7	69,5%
домашних хозяйств	3295,2	45,1%	10652,9	49,3%	23617,6	51,0%	43242,6	52,0%	43941,4	51,1%
государственного управления	1102,5	15,1%	3645,9	16,9%	8671,3	18,7%	14544,0	17,5%	15549,4	18,1%
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хо- зяйства	79,1	1,1%	139,4	0,6%	225,7	0,5%	308,4	0,4%	331,9	0,4%
валовое накопление	1365,7	18,7%	4338,7	20,1%	10472,7	22,6%	18622,1	22,4%	20132,1	23,4%
валовое накопление основного капитала ³⁾	1232,0	16,9%	3836,9	17,8%	10014,4	21,6%	17266,2	20,7%	18112,4	21,1%
изменение запасов материаль- ных оборотных средств	133,7	1,8%	501,8	2,3%	458,3	1,0%	1355,9	1,6%	2019,7	2,3%
чистый экспорт	1463,1	20,0%	2959,0	13,7%	3739,7	8,1%	6711,4	8,1%	4438,5	5,2%
экспорт	3218,9	44,1%	7607,3	35,2%	13529,3	29,2%	23860,5	28,7%	22124,3	25,7%
импорт	1755,8	24,0%	4648,3	21,5%	9789,6	21,1%	17149,1	20,6%	17685,8	20,6%

ВВП «ПО ДОХОДАМ». Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т. е. как сумма факторных доходов. Факторными доходами являются:

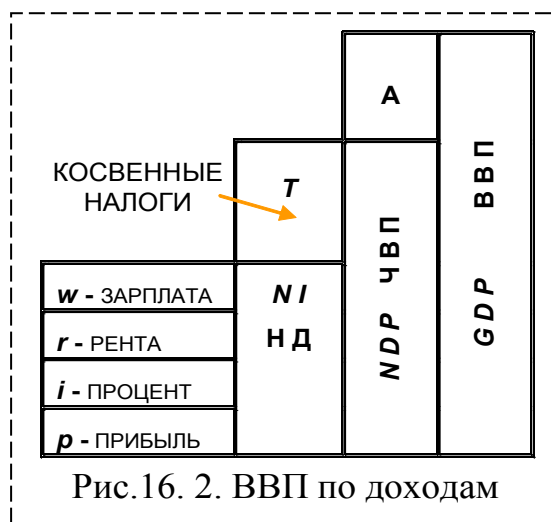


Рис.16. 2. ВВП по доходам

1) заработная плата и жалование служащих частных фирм и включает все формы вознаграждения за труд. Жалование государственных служащих не включается в этот показатель, так как оно является частью государственных закупок;

2) арендная плата или рента – доход от фактора «земля» и включает в себя платежи, полученные (или которые могут быть получены) владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений);

3) процентные платежи или процент – доход от капитала, плата за пользование капиталом, используемым в процессе производства;

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

- *прибыль некорпоративного сектора* экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерств (этот вид прибыли носит название «доходы собственников»;
- «*прибыль корпораций*» – *прибыль корпоративного сектора* экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале).

Прибыль корпоративного сектора экономики делится на три части:

- 1) *налог на прибыль* корпораций (выплачиваемый государству);
- 2) *дивиденды* (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;
- 3) *нераспределенная прибыль* корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая основой для расширения производства, а для экономики в целом – экономического роста.

Национальный доход (NI) – это сумма доходов собственников экономических ресурсов. Национальный доход определяется: а) суммированием всех факторных доходов; б) либо если вычитанием косвенных налогов из Чистого внутреннего продукта (ЧВП):

$$ND = ЧВП - \text{косвенные налоги.}$$

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

1. Первым таким элементом выступают *амортизационные отчисления*. В отличие от ВВП, который характеризует национальный объем производства, Чистый внутренний продукт (ЧВП – NDP характеризует производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает амортизацию. Поэтому, чтобы получить ЧВП, следует вычесть амортизацию из ВВП.

2. Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам являются *косвенные налоги на бизнес*. Поскольку ВВП – это стоимостной показатель, то в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

16.3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

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

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах.

На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора. Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

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

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Общий уровень цен}}$$

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

Номинальный ВВП любого года рассчитывается в текущих ценах – $\sum p_t q_t$. Реальный ВВП рассчитывается в ценах базового года – $\sum p_0 q_t$. И номинальный, и реальный ВВП подсчитываются в денежных единицах (в рублях, долларах и т.п.).

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

$$\begin{array}{ccc} \text{Изменение} & \text{Изменение} & \text{Изменение} \\ \text{реального} & \text{номинального} & \text{общего уровня} \\ \text{ВВП} & \text{ВВП (\%)} & \text{цен (\%)} \end{array}$$

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

Различают несколько видов индексов цен: индекс потребительских цен; дефлятор ВВП и др.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает

набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. В развитых странах корзина включает 300–400 видов потребительских товаров и услуг, в США 3200 наименований. ИПЦ статистически подсчитываются как индексы с весами (объемами) базового года, т. е. как индекс Ласпейреса:

$$\text{ИПЦ} = I_L = \frac{\sum p_t q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot 100\%$$

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

$$\text{def ВВП} = I_P = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_0 q_t} \cdot 100\%$$

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

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

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

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое ВВП? Что не учитывается в составе ВВП?
2. Чем ВВП отличается от ВНП?
3. Что представляют собой номинальный и реальный ВВП? Что характеризует дефлятор ВВП?
4. Что такое потенциальный ВВП?
5. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по расходам.
6. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по доходам.
7. Можно ли на основании только величины ВВП судить об экономическом благосостоянии страны?
8. Какие из указанных ниже статей не учитываются при подсчете ВВП данного года:
 - а) пенсии бывших рабочих;

- б) доходы частного адвоката;
- в) стипендии студентам;
- г) арендная плата за сданную квартиру,
- д) рыночная стоимость выращенного на своем участке картофеля;
- е) прибыль муниципальной парикмахерской?

9. Укажите номер правильного ответа. Добавленная стоимость – это:

- а) валовая продукция за минусом текущих материальных издержек;
- б) валовая продукция за минусом текущих материальных издержек, но с включением отчислений на амортизацию;
- в) сумма выплаченной заработной платы, амортизации и налогов.

10. Какие из перечисленных величин не используются при определении объема национального дохода:

- а) прибыль корпорации; б) государственные трансфертные платежи;
- в) проценты за кредит; г) рентный доход; д) зарплата и жалованье.

11. Заполнить таблицу (цифры условные).

Год	Номинальный ВВП (млрд. руб.)	Реальный ВВП (млрд. руб.)	Индекс уровня цен
2008	3960	3600	
2009		3800	115
2010	4800		120

Глава 17. ДВА ПОДХОДА К АНАЛИЗУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

1. Классическая модель: основные постулаты и выводы
2. Кейнсианская макроэкономическая модель: основные положения и выводы
3. Потребление, сбережения и инвестиции в кейнсианской модели
- 4 «Кейнсианский крест». Рецессионный и инфляционный разрывы
5. Эффект мультипликатора. Парадокс сбережений. Модель акселератора

В отличие от микроэкономики, в макроэкономике имеется два подхода, две школы трактовки макроэкономических процессов и явлений. Поэтому существуют две макроэкономические модели *классический* и *кейнсианский*, отличающиеся друг от друга системой: 1) предпосылок; 2) уравнений модели; 3) теоретических выводов; 4) практических рекомендаций. Главное различие между школами состоит: 1) в трактовке вопроса о степени гибкости цен и скорости их адаптации к изменению рыночной конъюнктуры, скорости уравнивания рынков; 2) необходимости, степени и инструментов государственного вмешательства в экономику.

17.1. Классическая модель: основные постулаты и выводы

Основные положения классической модели следующие:

- экономика делится на два независимых сектора: реальный и денежный, что получило название принципа «классической дихотомии». Денежный сектор лишь фиксирует отклонение номинальных показателей от реальных – принцип «нейтральности денег»;
- на всех реальных рынках *совершенная конкуренция*;
- все цены *гибкие*. Это относится и к цене труда, и к цене заемных средств, и к цене товаров;
- равновесие на рынках устанавливается и восстанавливается автоматически, действует *принцип «невидимой руки»*;
- никакая внешняя сила, внешний агент не должны вмешиваться в функционирование самой экономики;
- основной проблемой в экономике является *ограниченность* ресур-

- сов, основное состояние – *полной занятости* ресурсов;
- главная проблема в экономике – *совокупное предложение*. В экономике действует так называемый «закон Сэя», утверждающий, что «*предложение порождает адекватный спрос*», поскольку каждый человек одновременно является и продавцом, и покупателем; и его расходы всегда равны доходам. Поэтому проблем с совокупным спросом быть не может, так как все агенты полностью превращают свои доходы в расходы;
 - проблема ограниченности ресурсов решается медленно. Технологический прогресс и расширение производственных возможностей – процесс длительный, долгосрочный. Поэтому классическая модель – это модель, описывающая *долгосрочный период* (модель «*long-run*»).

Из положений классической модели следовало, что затяжные кризисы в экономике невозможны, а могут иметь место лишь временные диспропорции, которые ликвидируются сами собой в результате действия рыночного механизма – через изменения цен.

Но в конце 1929 г. в США разразился кризис, охвативший ведущие страны мира, длившийся до 1933 г. и получивший название Великой депрессии. Этот кризис показал несостоятельность положений и выводов классической макроэкономической модели, и, прежде всего, идеи о саморегулирующейся экономической системе. Во-первых, Великую депрессию, длившуюся четыре долгих года, невозможно было трактовать как временный сбой в действии механизма автоматического рыночного саморегулирования. Во-вторых, о какой ограниченности ресурсов, как центральной экономической проблеме, могла идти речь в условиях, когда, например, в США уровень безработицы составлял 25 %, т. е. каждый четвертый был безработным.

Но следует иметь в виду, что несостоятельность положений классической школы – не в том, что ее представители в принципе приходили к неправильным выводам, а в том, что основные положения классической модели отражали экономическую ситуацию в XIX в, т. е. эпохи совершенной конкуренции. Но эти положения и выводы не соответствовали экономике первой трети XX в., характерной чертой которой стала несовершенная конкуренция. Кейнс опроверг основные предпосылки и выводы классической школы, построив собственную модель.

17.2. Кейнсианская макроэкономическая модель: основные положения и выводы

Основные положения модели:

- реальный сектор и денежный сектор тесно взаимосвязаны и взаимозависимы;
- на всех рынках несовершенная конкуренция;
- цены не гибкие, а *жесткие (rigid)* или, по терминологии Кейнса, *липкие (sticky)*, т. е. залипающие на определенном уровне. На рынке труда действует *контрактная система*, действуют *профсоюзы*, государство устанавливает *минимум заработной платы*;
- *ставка процента* – соотношение спроса на деньги и их предложения, – формируется *не на рынке заемных средств, а на денежном рынке*. Основным фактор инвестиционных расходов – ожидаемая внутренняя норма отдачи от инвестиций (*предельная эффективность капитала*);
- равновесие рынков устанавливается *не на уровне полной занятости ресурсов*. Рабочие работали бы и по низкой ставке, но снизить ее не имеют права предприниматели. *Безработица* из добровольной превращается в *вынужденную*. Спад в экономике обуславливает пессимизм в настроении инвесторов, и к снижению инвестиционных расходов. Совокупный спрос падает еще больше;
- поэтому в экономике должен появиться дополнительный агент, стимулирующий спрос частного сектора и таким образом увеличивающий совокупный спрос. Так Кейнс обосновывал необходимость *государственного вмешательства и государственного регулирования* экономики (государственного активизма);
- *главной экономической проблемой* (в условиях неполной занятости ресурсов) становится проблема *совокупного спроса*, а не проблема совокупного предложения;
- стабилизационная политика государства воздействует на экономику в краткосрочном периоде.

Кейнсианская модель представляет собой модель, описывающую поведение экономики в *краткосрочном периоде* (модель «short-run»). Кейнс не считал нужным заглядывать далеко в будущее, остроумно заметив: «В долгосрочном периоде мы все покойники» («In long run we are all dead»).

Кейнсианские методы воздействия на совокупный спрос (в первую очередь мерами фискальной политики), были характерны для развитых стран в период после II мировой войны. Однако усиление инфляционных процессов в экономике выдвинули на первый план проблему стимулирования не совокупного спроса (поскольку это провоцировало инфляцию), а *проблему совокупного предложения*.

На смену «кейнсианской революции» приходит «неоклассическая контрреволюция». Однако взгляды представителей неоклассического направления отличаются от идей «классической школы» в том, что они используют основные положения классической модели *в краткосрочном периоде*.

17.3. Потребление, сбережения и инвестиции в кейнсианской модели

Изучение факторов, влияющих на величину потребительских расходов, дает возможность вывести функцию потребления. Она основана на следующих предпосылках:

- уровень потребления зависит только от абсолютной величины текущего располагаемого дохода: $C = C(Y_d)$;
- в экономике действует *психологический закон*, согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем растет доход»;
- часть потребления не зависит от величины располагаемого дохода и называется *автономным потреблением* – \underline{C} ;
- сбережения не зависят от ставки процента.

Действие *психологического закона* объясняется тем, что располагаемый доход делится на потребление и сбережения:

$$Y_d = C + S.$$

Прирост располагаемого дохода увеличивает потребление и сбережения. Поэтому в экономике существуют определенные поведенческие коэффициенты, которые Кейнс назвал «предельной склонностью к потреблению» и «предельной склонностью к сбережению».

Предельная склонность к потреблению (MPC) – это коэффициент, который показывает, на сколько увеличится (уменьшится) потребление при росте (сокращении) на единицу дохода:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Предельная склонность к сбережению (*MPS*) – это коэффициент, который показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) сбережения при росте (сокращении) дохода на единицу:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1. Таким образом, кейнсианская функция потребления имеет вид:

$$C = \underline{C} + MPC \cdot Y_d$$

Функция сбережений Кейнса имеет вид:

$$S = -\underline{C} + MPS \cdot Y_d$$

На рис. 17. 1. представлен график функции потребления Кейнса. График функции сбережений представлен на рис. 17. 2.

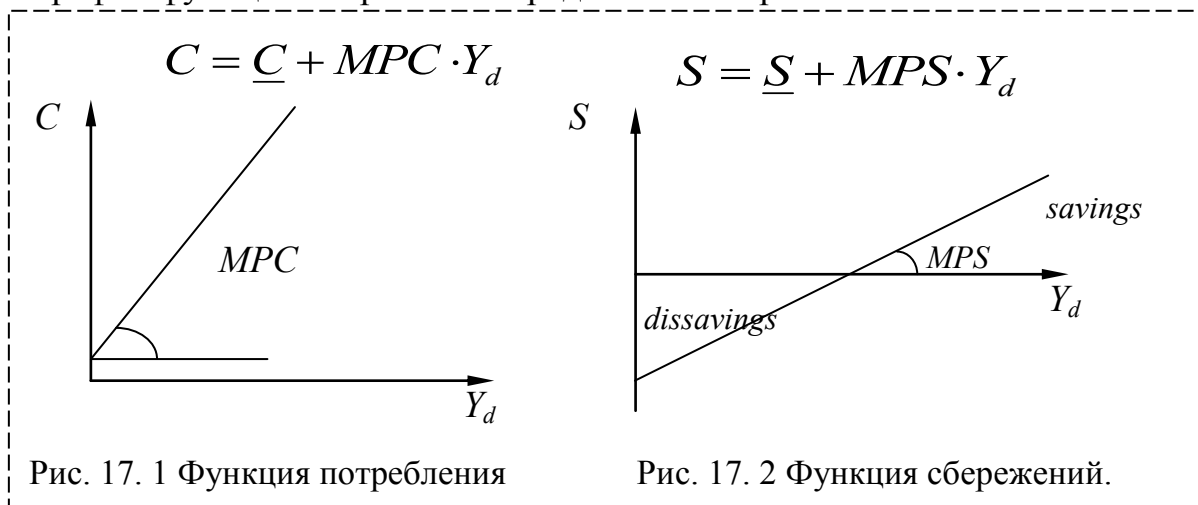


Рис. 17. 1 Функция потребления

Рис. 17. 2 Функция сбережений.

В кейнсианской модели сбережения (как и потребление) являются функцией только располагаемого текущего дохода и от ставки процента не зависят. **Мотивами сбережения** домашних хозяйств являются:

- 1) покупки дорогостоящих товаров и туризм;
- 2) обеспечение в старости;
- 3) страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай и т.д.);
- 4) обеспечение детей в будущем и т.п.

Из функции потребления следовало, что по мере роста дохода доля

потребления в доходе падает, а доля сбережений – растет. Долю потребления в доходе Кейнс назвал *средней склонностью к потреблению (APC)*, а долю сбережений в доходе (т. е. отношение величины сбережений к величине дохода) – *средней склонностью к сбережению (APS)*:

$$APC = \frac{C}{Y_d}; APS = \frac{S}{Y_d}.$$

Сумма средней склонности к потреблению и средней склонности к сбережению равна 1:

$$APC + APS = \frac{C}{Y_d} + \frac{S}{Y_d} = \frac{C+S}{Y_d} = 1.$$

Эмпирические данные подтвердили зависимость, выведенную Кейнсом. Обработка бюджетных обследований семей показала, что семьи с большим доходом потребляли больше и сберегали большую часть дохода, чем семьи с меньшим доходом (табл. 17.1).

Таблица 17. 1
Функция потребления в США, ФРГ и России

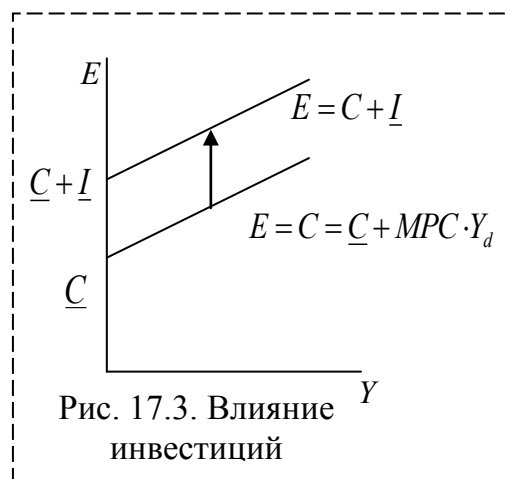
в США 1975-1990 гг.	$C=47,6+0,73 \cdot Y_d$
в ФРГ 1985-1990 гг.:	$C = 280 + 0,63 \cdot Y$
в России 1992-1995 гг. (в постоянных ценах):	$C = 0,66 + 0,6735 \cdot Y$

Инвестиционные расходы – это расходы фирм на покупку инвестиционных товаров, под которыми подразумевается то, что увеличивает запас капитала (расходы на покупку оборудования, строительство зданий и сооружений): $I = \Delta K$. Инвестиции являются самым нестабильным компонентом совокупных расходов.

Инвестиции делятся на: *чистые* (обеспечивающие увеличение объема выпуска) и *восстановительные* (возмещающие износ основного капитала). Поскольку кейнсианская модель основана на предпосылке, что ВВП=ЧНП=НД, то речь идет о *чистых* инвестиционных расходах.

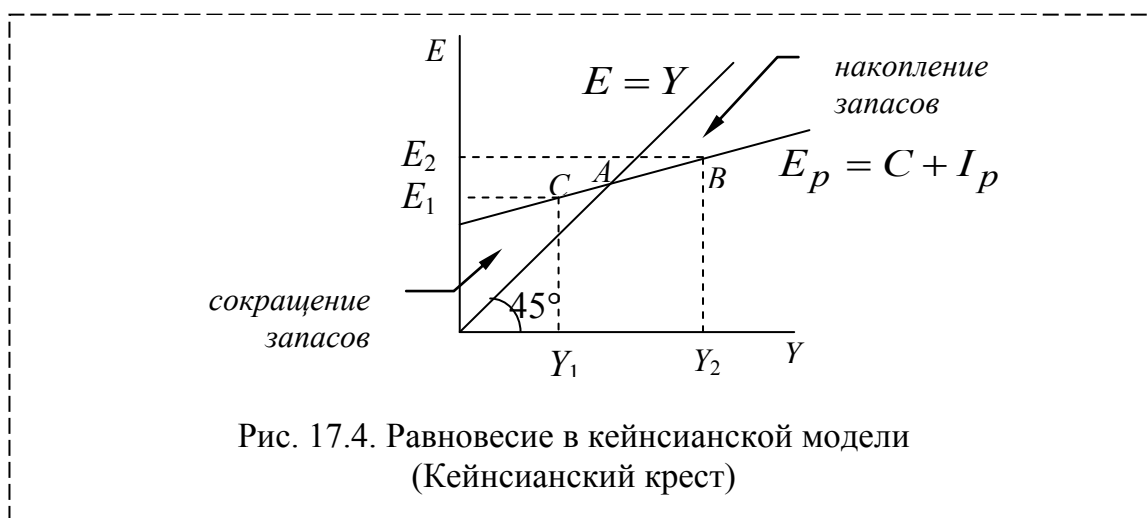
Кроме того, различают инвестиции *автономные* (не зависящие от уровня дохода) *индуцированные* (величина которых определяется уровнем дохода). Кейнс в своем анализе рассматривал только *автономные инвестиции* ($I = \underline{I}$).

Ставка процента в краткосрочном периоде не оказывает существенного влияния на величину инвестиционных расходов. В модели «Кейнсианского креста» инвестиции являются автономными, и не зависят ни от уровня дохода, ни от ставки процента, то для того, чтобы получить кривую совокупных (потребительских и инвестиционных) расходов необходимо кривую потребительских расходов сдвинуть параллельно вверх на величину инвестиционных расходов рис. 17. 3.



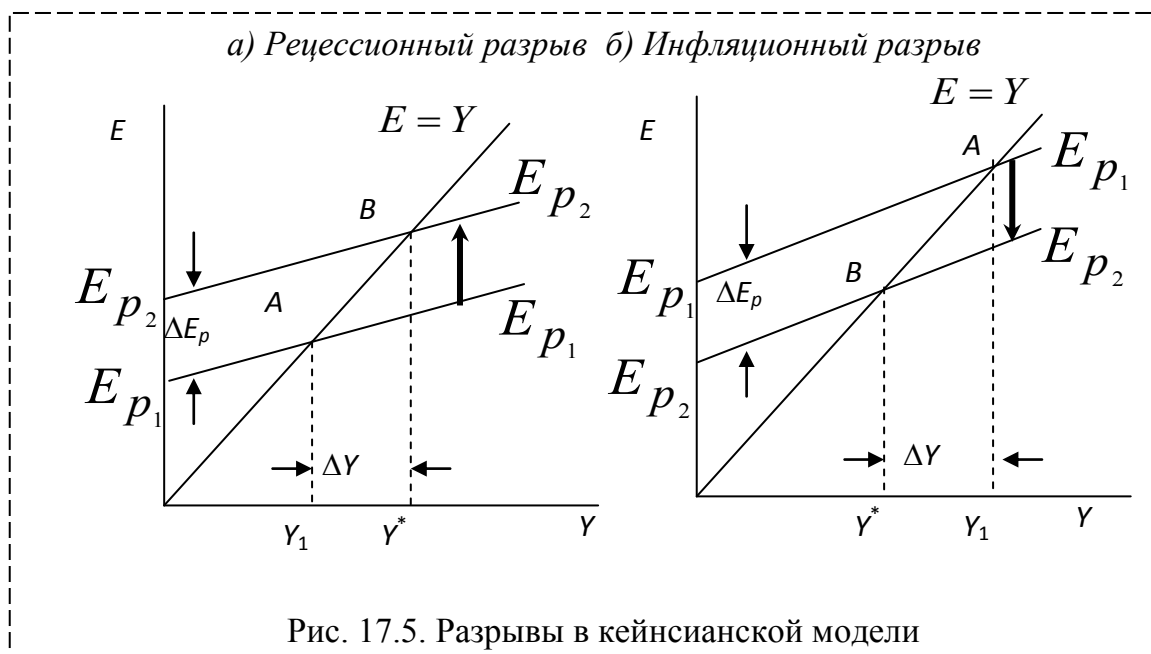
17.4 «Кейнсианский крест». Рецессионный и инфляционный разрывы

Кейнсианский крест графически представлен на рис. 17. 4. Кривая фактических расходов представляет собой биссектрису (линию 45°), поскольку фактические расходы равны выпуску, и любая точка этой кривой соответствует этому условию. Кривая планируемых расходов представляет собой линию, имеющую положительный наклон (угол наклона определяется величиной предельной склонности к потреблению – MPC), исходящую не из начала координат, поскольку всегда существует автономное потребление (\underline{C}), не зависящее от уровня дохода. В итоге получаем наклонный крест, из-за чего модель получила свое название «Кейнсианский крест». Следует, однако, заметить, что в своей



знаменитой книге Кейнс не использует графики. Графическая интерпретация простой Кейнсианской модели была впервые предложена лауреатом Нобелевской премии Полем Самуэльсоном в его известном учебнике «Экономикс».

Рецессионный и инфляционный разрывы. Если фактический равновесный ВВП меньше потенциального ($Y < Y^*$), то в экономике имеет место так называемый *рецессионный разрыв*. В соответствии с кейнсианскими представлениями, такая ситуация обусловлена недостаточностью совокупных расходов для обеспечения уровня выпуска полной занятости, поэтому для достижения этого уровня выпуска (Y^*) необходимо увеличить совокупные планируемые расходы E_p . (рис.17.5.(а)). Противоположная ситуация, при которой фактический равновесный выпуск Y превышает выпуск полной занятости Y^* ($Y > Y^*$), известна как *инфляционный разрыв выпуска*. В кейнсианской модели это является следствием *инфляционного разрыва расходов*, т. е. избыточности совокупных расходов. Для возвращения к потенциальному объему выпуска необходимо сократить совокупные планируемые расходы. Эта ситуация представлена на рис.17.5.(б).



17.5. Эффект мультипликатора. Парадокс сбережений. Модель акселератора

Для того, чтобы определить величину равновесного выпуска (равновесного национального дохода) следует приравнять его к величине планируемых расходов: $Y = C + I_p$, где $C = \underline{C} + MPC \cdot Y$. Рост расходов ведет к росту дохода, однако доход возрастает в большей степени, чем вызвавшее его увеличение расходов, т. е. с эффектом мультипликатора.

Действие мультипликатора основано на том, что расходы, сделанные одним экономическим агентом обязательно превращаются в доход другого экономического агента, который часть этого дохода расходует, создавая доход третьему агенту и т. д. В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма расходов.

Предположим, что домохозяйство увеличивает свои автономные расходы на \$100, т. е. покупает на эту сумму товары и услуги. Это означает, что производитель этих товаров и услуг получает доход в \$100, который он тратит на потребление и сбережения. Предположим, что предельная склонность к потреблению $MPC = 0,8$, что означает, что из каждого дополнительного 1 доллара дохода экономический агент тратит на потребление \$80 (т. е. 80 %), а \$20 (т. е. 20 %) сберегает. В этом случае, получив \$100 дополнительного дохода, производитель потратит на потребление – $Y \cdot MPC = \$100 \cdot 0,8 = \80 и на сбережения – $Y \cdot MPS = \$100 \cdot 0,2 = \20 . Потраченные им на покупку товаров и услуг \$80 создадут дополнительный доход еще одному продавцу, который в свою очередь потратит на потребление $Y \cdot MPC = \$80 \cdot 0,8 = \64 и \$16 сбережет и т. д. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока прирост расходов не дойдет до нуля.

Мультипликатор (автономных) потребительских расходов представляет собой выражение

$$k_c = \frac{1}{1 - MPC}.$$

В нашем примере мультипликатор равен 5. Следовательно, при росте автономных потребительских расходов на \$100 рост совокупного дохода составил $100 \cdot 5 = \$500$.

Аналогичные рассуждения применимы и к изменению (автономных) инвестиционных расходов. Увеличивая инвестиции, фирма закупает инвестиционные товары, создавая доход их производителю, кото-

рый в свою очередь расходует часть этого дохода на потребление, обеспечивая доход производителю этих потребительских товаров и т.д. В результате рост совокупного дохода будет в несколько раз большим, чем первоначальный прирост инвестиций, т. е. будет действовать эффект мультипликатора.

Чем выше предельная склонность к потреблению (MPC), тем больше мультипликатор автономных расходов. Поскольку MPC определяет наклон кривой планируемых расходов, то чем больше MPC , тем кривая более крутая.

Изменение величины государственных закупок ΔG так же, как и изменение других видов автономных расходов (потребительских расходов ΔC или инвестиционных расходов ΔI) имеет в кейнсианской модели эффект мультипликатора и вызывает ту же цепочку событий, которая была рассмотрена в связи с изменением автономных потребительских расходов. Таким образом, в результате роста государственных закупок на \$100 совокупный доход вырос пятикратно.

$$Y = \frac{1}{1 - MPC} \cdot (\underline{C} + \underline{I} + \underline{G}).$$

Таким образом, мультипликатор любого вида автономных расходов: потребительских, инвестиционных и государственных представляет собой выражение

$$\frac{1}{1 - MPC}.$$

Следует иметь в виду, что мультипликатор действует в обе стороны. При увеличении расходов совокупный (национальный) доход многократно возрастает, а при сокращении расходов совокупный (национальный) доход многократно уменьшается.

Парадокс сбережений. Из простой кейнсианской модели следовало, что для роста экономики необходимо увеличивать совокупные расходы, которые являются инъекциями, и обуславливают рост совокупного дохода, к тому же с эффектом мультипликатора. А все изъятия из потока расходов многократно сокращают совокупный доход, приводя экономику к рецессии и даже депрессии. Отсюда следовал парадоксальный вывод: чем больше экономика сберегает (накапливает), тем беднее она становится.

Однако мрачная картина парадокса сбережений имеется только в

кейнсианской модели. В классической модели сбережения всегда равны инвестициям. Поэтому, в соответствии с классическими представлениями, если сбережения увеличиваются, то на такую же величину возрастают инвестиции.

Модель акселератора потребовалась для объяснения причины увеличения колебаний инвестиций по годам. Акселератор – коэффициент инвестиций, вызванных (индуцированных) ожиданиями инвесторов на основании тенденций предшествующего периода. Поэтому размер инвестиций данного года определяется ими на основании объема совокупного спроса в прошлом и позапрошлом годах. Предприниматели осуществляют инвестиции, состоящие из двух частей: а) автономные инвестиции, объем которых при заданной ставке процента фиксирован; б) индуцированные инвестиции, зависящие от прироста совокупного спроса в предшествующем периоде:

$$I = \underline{I} + \eta \cdot (Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где \underline{I} – автономные инвестиции; η – акселератор; Y – национальный доход.

В модели Самуэльсона-Хикса от величины акселератора зависит: устремляется ли значение Y_t к некоторой конечной величине или уходит в бесконечность. Если $\eta < 1$, то равновесие установится на определенном уровне. При $\eta > 1$ нарушенное один раз равновесие больше не восстановится. Когда $\eta = 1$, тогда значение Y_t будет колебаться с постоянной амплитудой.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Как повлияют на уровень потребления следующие факторы:
 - а) падение курса акций;
 - б) сокращение финансирования образования;
 - в) сокращение уровня цен;
 - г) снижение подоходного налога;
 - д) окончание выплат за купленный в рассрочку дом?
2. Что характеризуют и как исчисляются APC , APS , MPC и MPS ?
3. На основании приведенных данных рассчитайте для каждого уровня дохода величину C , APC , APS , MPC и MPS :

Доход, ден. ед.	240	260	280	300	320	340	360	380	400
Сбережения, ден. ед.	- 4	0	4	8	12	16	20	24	28

4. Что такое инвестиционные расходы? Какова их роль в экономике?
5. От чего зависит инвестиционный спрос?
6. Какие из перечисленных ниже факторов непосредственно влияют на принятие решений об инвестировании?
 - а) повышение законодательно устанавливаемого минимума уставного капитала;
 - б) повышение налога на прибыль;
 - в) ожидание увеличения спроса на продукцию;
 - г) появление новых технологий;
 - д) рост процентной ставки.
7. Как изменение инвестиций влияет на величину ВВП? Объясните суть мультипликационного эффекта.
8. Чему равен мультипликатор инвестиций?
9. Инвестиции увеличились на 15 млрд. руб., предельная склонность к сбережениям – 0,2. Что произойдет с ВВП?
10. Потребление составляет 600 трлн. руб., инвестиции – 100, предельная склонность к сбережениям – 0,2. Чему равен равновесный ВВП? Как изменится ВВП, если инвестиции сократятся на 50?
11. Что такое рецессионный и инфляционный разрывы?

Глава 18. МАКРОЭКОНОМИКА. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие
2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие
3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии
4. Способы измерения ВВП

18.1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами и общим уровнем цен в экономике.

В структуре совокупного спроса можно выделить:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги (C);
- 2) спрос на инвестиционные товары и услуги (I_g);
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
- 4) спрос на чистый экспорт (NX).

Одни компоненты совокупного спроса, например потребительские расходы, относительно стабильны, другие, например инвестиционные расходы – более динамичны, их изменения вызывают колебания экономической активности. Совокупный спрос равен объему национального производства: $ВВП = C + I_g + G + NX$.

Кривая совокупного спроса AD показывает различные объемы товаров и услуг, которые потребители, фирмы и государство готовы купить при любом возможном уровне цен (рис.17.1.). На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП), а на оси ординат – уровень цен или индекс-дефлятор ВВП, а не абсолютные показатели цен (например, в млрд р.).



Рис. 17.1. Кривая совокупного спроса AD

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую

часть реального объема национального производства захотят приобрести потребители внутри страны, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВВП, на который предъявлен спрос, является обратной, и этим объясняется отрицательный наклон кривой AD .

Наклон кривой AD вниз и вправо определяется **тремя факторами**: 1) эффектом кассовых остатков; 2) эффектом процентной ставки; 3) эффектом импортных закупок.

Эффект реальных кассовых остатков или эффект богатства проявляется в том, что при более высоком уровне цен снижается реальная покупательная способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета). В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы. И, наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность накопленных финансовых активов, возрастет и расходы увеличатся.

Эффект процентной ставки предполагает, что когда уровень цен повышается, растут и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами – процентную ставку. При высоких процентных ставках фирмы (предприятия) и домохозяйства сокращают определенную часть расходов.

Эффект импортных закупок. Повышение уровня цен в стране вызовет увеличение импорта и сокращение экспорта, что приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги.

Помимо указанных ценовых факторов, на кривую AD воздействуют и **неценовые факторы**. К ним относится все, что воздействует на потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы, чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т. д.

18.2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие

Совокупное предложение – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год (объем реального ВВП). Повышение уровня цен создают стимулы для увеличения производства количества товаров и предложения их для продажи. Снижение уровня цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который фирмы поставляют на рынок, является прямой, и этим объясняется положительный наклон кривой предложения. Кривая *AS* (рис. 17.2.) состоит из трех сегментов или отрезков:



Рис. 17.2. Кривая совокупного предложения *AS*

- 1) кейнсианский (горизонтальный), отражающий представление кейнсианской теории о функционировании экономики;
- 2) промежуточный (отклоняющийся вверх);
- 3) классический (вертикальный), отражающий представление классической теории о функционировании экономики.

Потенциальный уровень реального объема производства при полной занятости обозначается – Y^* . **Полная занятость** ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема и **естественного уровня безработицы** в размере 5–6,5% от общей численности рабочей силы.

Кейнсианский (горизонтальный) отрезок. Предпосылки в анализе совокупного предложения:

- экономика функционирует в условиях неполной занятости;
- цены, заработная плата относительно жесткие;
- на рыночные колебания быстрее реагируют объем выпуска, занятость и другие реальные величины.

Классический (вертикальный) отрезок. Производство в экономике на «уровне полной занятости», а может изменяться только уровень цен. Условия анализа совокупного предложения в классической теории:

- объем выпуска зависит только от объема труда, капитала и технологии и не зависит от уровня цен;
- изменения в факторах производства и технологиях происходят

медленно;

- экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, объем выпуска равен потенциальному ВВП;
- цены и номинальная заработная плата – гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

Кривая AS в этих условиях вертикальна на уровне выпуска национального продукта при полной занятости факторов производства Y^* . Экономика находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Это означает, что любое дальнейшее повышение цен не приведет к увеличению его реального объема, поскольку экономика уже работает на полную мощность.

На **промежуточном отрезке** между Y_1 и Y^* происходит увеличение реального объема национального производства, сопровождаемое ростом уровня цен. Это связано с двумя причинами. Во-первых, вся экономика состоит из большого количества рынков товаров и ресурсов. Поэтому, когда реальный объем национального производства достигает отрезка $Y_1 Y^*$, например, компьютерная промышленность, отличающаяся высокой технологией, может испытывать нехватку квалифицированных рабочих, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности может сохраняться значительная безработица. Во-вторых, расширение производства означает, что некоторым фирмам придется использовать более старое и менее эффективное оборудование. При увеличении объема производства на работу принимают менее квалифицированных рабочих. Следовательно, издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объема национального продукта сопровождается ростом цен.

18.3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии

Пересечение кривых совокупного спроса AD_i и совокупного предложения AS определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства. Предположим, что кривая совокупного спроса AD смещается под воздействием неценовых факторов (см. рис. 17.3).

На кейнсианском отрезке, отличающемся высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользуемых производственных мощностей, расширение совокупного спроса (от AD_1 до AD_2) приведет к существенному увеличению реального объема национального производства (от Y_1 до Y_2) и занятости без повышения уровня цен (P_1).

На классическом отрезке рабочая сила и капитал используются полностью, и расширение совокупного спроса (от AD_3 до AD_4) окажет воздействие только на уровень цен, повышая его от P_2 до P_3 . Реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости Y^* .

На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса (от AD_2 до AD_3) приведет к увеличению реального объема национального производства (от Y_2 до Y_3) и повышению уровня цен (от P_1 до P_2).

Таким образом, увеличение совокупного спроса приводит:

- а) на кейнсианском (горизонтальном) отрезке – к увеличению реального объема национального производства конечных товаров и услуг, но не затрагивает уровня цен;
- б) на классическом (вертикальном) отрезке – к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня «при полной занятости» (Y^*);
- в) на промежуточном отрезке – к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое совокупный спрос? Под влиянием каких факторов он формируется? Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер?

2. Что такое совокупное предложение? Начертите кривую совокупного предложения. Из каких отрезков состоит эта кривая? Охарактеризуйте их.

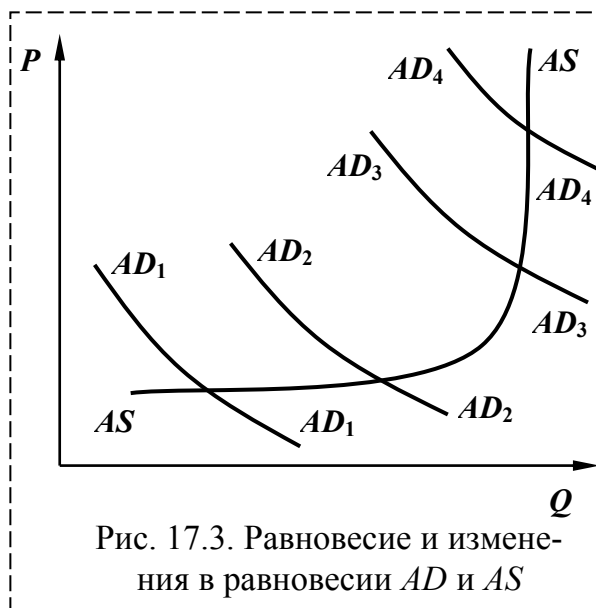


Рис. 17.3. Равновесие и изменения в равновесии AD и AS

3. Что происходит с ценами, если совокупный спрос увеличивается / сокращается, когда экономика находится на:
- а) горизонтальном отрезке AS;
 - б) промежуточном отрезке AS;
 - в) вертикальном отрезке AS.
4. Если объем равновесного ВВП оказывается больше его потенциального уровня, то:
- а) уровень безработицы повысится;
 - б) появляется рецессионный разрыв;
 - в) автоматически увеличивается совокупное предложение;
 - г) появляется инфляционный разрыв.
5. Классическая школа исходит из того, что линия совокупного предложения:
- а) горизонтальна на уровне цен, определяемом совокупным спросом;
 - б) горизонтальна на уровне цен, определяемом ставкой процента и государственной политикой;
 - в) вертикальна на произвольном уровне ВВП;
 - г) вертикальна на уровне потенциального ВВП.
6. Когда состояние экономики соответствует кейнсианскому отрезку кривой совокупного предложения, рост совокупного спроса приводит:
- а) к повышению цен, не оказывая влияния на динамику ВВП в реальном выражении;
 - б) к увеличению объема ВВП в реальном выражении без влияния на уровень цен;
 - в) к повышению уровня цен и объема ВВП в реальном выражении;
 - г) к повышению цен и сокращению объема ВВП в реальном выражении;
 - д) к снижению цен и росту объема ВВП в реальном выражении.
7. Классическая кривая совокупного предложения показывает, что:
- а) с ростом цен совокупный выпуск продукции увеличивается;
 - б) совокупный выпуск обусловлен совокупным спросом;
 - в) экономика не находится в состоянии полной занятости при любом уровне цен;
 - г) экономика всегда будет достигать потенциального объема производства, не зависимо от уровня цен.

РАЗДЕЛ VII. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Глава 19. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ANTI-ЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1. Виды циклов
2. Экономический цикл и его фазы
3. Причины экономического цикла
4. Государственное антициклическое регулирование

19.1. Виды циклов

Еще в первой половине XIX в. экономистами была замечена особенность экономических систем с рыночным механизмом управления, проявлявшаяся в повторении состояний, в которых они находились. Это обуславливается тем, что стремясь к расширению производства, владельцы фирм (предприятий) создают ситуацию периодического перепроизводства товаров. Пытаясь выявить причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на повторяемость таких процессов как повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его снижение. Выявилась и определенная последовательность в чередовании этих процессов – циклов. Цикл характеризуется последовательностью протекания экономических процессов в определенном режиме, когда в экономике происходят изменения основных параметров – рост ВВП сменяется спадом, за которым снова следует рост.

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа экономического роста* (g), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле:

$$g = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100\%,$$

где Y_t – реальный ВВП текущего года, а Y_{t-1} – реальный ВВП предыдущего года.

Таким образом, этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, т. е. на самом деле не темп роста, а *темп*

прироста ВВП. Если это величина *положительная*, то это означает, что экономика находится в фазе *подъема*, а если *отрицательная*, то в фазе *спада*. Этот показатель рассчитывается за один год и характеризует *темп экономического развития*, т. е. *краткосрочные колебания фактического ВВП*, в отличие от показателя среднегодового темпа роста, используемого при подсчете *скорости экономического роста*, т. е. долгосрочной тенденции увеличения *потенциального ВВП*.

В зависимости от поведения экономических величин на разных фазах цикла выделяют показатели:

- *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада: реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, объем трансфертных выплат, объем импорта;
- *контрциклические*, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема: уровень безработицы, величина запасов фирм;
- *ациклические*, которые не имеют циклического характера: объем экспорта, ставка налога, норма амортизации.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для *экономического цикла* характерно то, что изменяются *все показатели*, и что цикл охватывает *все отрасли* (или сектора). *Нециклические колебания* отражаются:

- изменении деловой активности лишь в *некоторых отраслях*, имеющих *сезонный характер* работ. Рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой;
- в изменении лишь *некоторых экономических показателей*. Например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (производственного сектора), условий развития и использования научно-

технической революции.

Наиболее характерные виды циклов, присущие производственной деятельности и экономическому развитию.

Инвестиционные циклы. Они свойственны строительному производству. Инвестиционный цикл включает следующие четыре фазы:

- 1) подготовительную (накопление ресурсов);
- 2) собственно строительство;
- 3) отделочных работ;
- 4) пуско-наладочных работ.

Сельскохозяйственные циклы. Здесь можно говорить о ритмичности двоякого рода. Во-первых, есть ритмичность сезонная – время сеять и время убирать урожай. Во-вторых, ритмичность биологическая. И яблоня (груша) плодоносит циклично, но в полеводстве после нескольких активных лет наступает год спада.

Промышленные (экономические, классические) циклы. Типичная для стран с рыночной экономикой и наиболее обстоятельно исследуемая экономической наукой форма движения национальных экономик и мировой экономики в целом. Первый «классический» кризис перепроизводства произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми. Длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением оборудования. В связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась.

Технологические циклы. Имеют продолжительность примерно 10 лет. В рамках этих циклов происходит массовое обновление основных технологий. Они получили название циклов С. Кузнеца.

Длинные волны в экономике или большие циклы конъюнктуры. Наиболее существенный вклад в теорию длинных волн внес Н. Д. Кондратьев (1892–1938 гг.). В научной литературе – как отечественной, так и западной – длинные волны часто именуется волнами (циклами) Кондратьева. Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического; примерами могут служить кризис 1873 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., стагфляция 1974–1975 гг. Современное видение проблемы равновесия национальных экономических систем очень близ-

ко к Кондратьевскому. Периодизация больших циклов по Кондратьеву выглядит следующим образом:

Таблица 18.1

Циклы подъемов и спадов

Подъемы	Спады
1789–1814	1814–1849
1849–1873	1873–1896
1896–1920	1920–1945
1945–1973	1973–1982
1982–2017	

Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического; примерами могут служить кризис 1873 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., стагфляция 1974–1975 гг. Современное видение проблемы равновесия национальных экономических систем очень близко к Кондратьевскому.

Трехцикличную схему развития, основанную на трех видах равновесия, сформулировал видный экономист Йозеф Шумпетер. Каждый цикл определен соответственно периодом (по именам открывших эти циклы экономистов): в 55 лет – циклы Кондратьева, в 10 лет – циклы Жюгляра, в 3 года 4 месяца – циклы Китчина. Циклы эти взаимодействуют. Каждый цикл Кондратьева содержит несколько циклов Жюгляра, а каждый цикл Жюгляра – несколько циклов Китчина.

Выделение разных видов экономических циклов основано на продолжительности функционирования различных видов физического капитала в экономике. Так, столетние циклы связаны с появлением научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства: «век пара» сменился «веком электричества», а затем «веком электроники и автоматики». В основе длинноволновых циклов Кондратьева лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала). Примерно через 10-12 лет происходит физический износ оборудования (активной части физического капитала), что объясняет продолжительность «классических» циклов. В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет

не физический, а его моральный износ, происходящий в связи с появлением более производительного, более совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4–6 лет, то продолжительность циклов становится меньше. Кроме того, многие экономисты связывают продолжительность циклов с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (некоторые экономисты даже предлагают причислять их к инвестиционным товарам, закупаемым домохозяйствами), происходящим с периодичностью 2–3 года.

19.2. Экономический цикл и его фазы

Экономика развивается не по прямой линии (тренду), характеризующей экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы. Экономика развивается циклически. Экономический (или деловой) цикл представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Выделяют две экстремальные точки цикла: 1) точку *пика*, соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку *дна*, которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду). В марксистской теории они обозначены терминами: кризис, депрессия, оживление и подъем. Й. Шумпетер говорит о фазах процветания, спада, депрессии и оживления. К. Р. Макконнел и С. Брю указывают на пик, спад, депрессию и оживление.

Наиболее простое деление цикла на две фазы: 1) *фазу спада или рецессию*, которая длится от пика до дна. Особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии*. Не случайно кризис 1929–1933 гг. получил название Великой депрессии; 2) *фазу подъема или оживление*, которое продолжается от дна до пика.

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы, но не выделяются экстремальные точки, так как предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии: 1) I фаза – *бум*, при котором экономика достигает максимальной активности. Это период инфляции и сверхзанятости: экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда. Вспомним, что ко-

гда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует *инфляционному разрыву*. Экономика в этом состоянии носит название «*перегретой*» («*overheated economy*»); 2) II фаза – *спад*. Экономика постепенно возвращается к уровню тренда (потенциального ВВП), уровень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису; 3) III фаза – *кризис* или *стагнация*. Экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т. е. высокой безработицы; 4) IV фаза – *оживление* или *подъем*. Экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума.

Национальное бюро экономических исследований констатировало, что в развитии экономики США с 1854 по 1991 г. наблюдался 31 цикл; в среднем время между двумя высшими точками составляло 53 мес.; из них 18 мес. приходилось на спад и 35 мес. – на подъем.

19.3. Причины экономического цикла

В экономической теории причинами экономических циклов объявлялись самые различные явления: пятна на солнце и уровень солнечной активности; войны, революции и военные перевороты; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и другие. Основной причиной экономических циклов выступает несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства.

Импульсно-распространительный подход в теории делового цикла. Деловые циклы не демонстрируют регулярности и поэтому они рассматриваются как следствия случайных воздействий, часто называемых «импульсами» на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика. Соответственно, возникает вопрос: какова природа этих импульсов? Принято выделять, по крайней мере, три типа экономических потрясений: *шоки предложения, шоки спроса частного*

сектора и шоки макроэкономической политики. Рассмотрим подробнее каждый из этих типов.

Шоки предложения непосредственно воздействуют на производственную сторону экономической системы. В разряд такого рода шоков входят технологические сдвиги, климатические изменения, природные катаклизмы, открытия новых источников сырья или колебания мировых цен на сырьё (шок для отдельной страны).

Допустим, в результате шока предложения снизились издержки производства. Это приводит к увеличению предложения, росту инвестиций и увеличению предельной склонности к потреблению.

Шоки спроса частного сектора, в состав которых входят: изменения инвестиционных или потребительских расходов этого сектора экономики, не связанные с изменениями издержек производства.

Шоки макроэкономической политики. В их число входят колебания в предложении денег (шоки монетарной политики), обменном курсе и фискальной политике (шоки фискальной политики).

Во всех трёх случаях шоки могут возникнуть внутри данной страны либо могут действовать извне, через международные торговые и финансовые связи страны.

Кейнсианцы считают, что основным фактором, способным объяснить бизнес-циклы являются инвестиционные расходы (т. е. шоки спроса), являющиеся основным источником импульсов. Монетаристы же, наоборот, отдают предпочтение в этом вопросе шокам предложения и шокам монетарной политики.

Рассмотрим, как ведут себя показатели на разных фазах цикла, при условии, что причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов). В фазе бума наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, т. е. совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, что приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы увольняют рабочих, т. е. растет уровень безработицы. В результате падают совокупные доходы: потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие падения спроса. Вслед за этим сокращаются и совокупные расходы: домохозяйства снижают, в первую очередь, спрос на товары длительного пользования, а фирмы – спрос на оборудование, т. к. у них растут запасы товаров. Из-за падения спроса

фирм на инвестиции и спроса домохозяйств на товары длительного пользования снижается краткосрочная ставка процента на инвестиционный и потребительский кредит. Долгосрочная ставка процента, однако, как правило, растет: в условиях снижения доходов и нехватки наличных денег начинают продавать облигации, их цена падает, а чем ниже цена облигации, тем выше ставка процента. Из-за снижения совокупных доходов уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. В то время как увеличивается величина государственных трансфертных выплат – пособий по безработице, пособий по бедности. Растет дефицит государственного бюджета.

С течением времени, столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по сниженным ценам, фирмы могут: а) купить более производительное оборудование и продолжать производство *того же вида товаров, но с меньшими издержками*, что позволит еще больше снизить цены на продукцию; б) *перейти на производство нового вида товаров*, что также потребует технического переоснащения, т. е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием. И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, эти отрасли становятся «локомотивом» экономического роста.

Подъем в экономике, рост деловой активности превращаются в бум, в «перегрев» экономики, после чего начинается очередной спад. Итак, *основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов*. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

В условиях, когда спад в экономике вызывается не сокращением совокупного спроса, а уменьшением совокупного предложения, так же, как и в первом случае, ведут себя большинство показателей: реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др. Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада. Это ситуация «стагфляции» – одновременного спада производства и роста уровня цен. Основу для выхода из подобного спада также составляют инвести-

ции, так как они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения.

19.4. Государственное антициклическое регулирование

Различие взглядов на причины циклических колебаний в экономике влечет за собой и различные подходы к проблеме их регулирования. При этом антициклическое регулирование делает упор на борьбу со спадом, чем на борьбу с ростом.

В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает:

- 1) снижение ставок налога;
- 2) предоставление налоговых льгот на новые инвестиции;
- 3) проведение политики ускоренной амортизации.

При этом сторонники неокейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления. Налоговые мероприятия больше дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете – и производства.

Сторонники неоконсервативных взглядов большее внимание уделяют налогам, снижение которых ведет к росту деловой активности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что означает цикличность экономического развития? Из каких фаз состоит классический экономический цикл? Опишите каждую фазу цикла. Какая фаза является определяющей в экономическом цикле? Каков механизм перехода от одной фазы цикла к другой?

2. Как можно объяснить причины циклического развития? Какие объяснения причин цикличности кажутся Вам самыми убедительными? Какова связь инвестиций с цикличностью?

3. Как различаются циклы по срокам? Объясните долгосрочные колебания в экономике. Как объясняются среднесрочные циклы? Чем они обусловлены?

4. Как вы можете охарактеризовать причины современного экономического кризиса в России?

Глава 20. ИНФЛЯЦИЯ

1. Инфляция ее показатели и виды
2. Причины инфляции. Ожидаемая и непредвиденная инфляция
3. Социально-экономические последствия инфляции

20.1. Инфляция ее показатели и виды

Инфляция представляет собой *устойчивую тенденцию роста общего уровня цен*: устойчивая инфляция – означает, что это длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от скачка цен; общего уровня цен – это значит, что инфляция не означает роста всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен, т. е. дефлятор ВВП.

Процессом, противоположным инфляции, является дефляция – устойчивая тенденция снижения общего уровня цен. Существует также понятие дезинфляции, что означает снижение темпа инфляции.

Главным показателем инфляции выступает темп (или уровень) инфляции (π), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

Рост уровня цен приводит к снижению покупательной способности денег. Под покупательной способностью (ценностью) денег понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу.

В зависимости от критериев выделяют разные *виды инфляции*. Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

Умеренная (ползучая) инфляция измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5 % (до 10 %). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

Галопирующая инфляция – ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых

стран.

Гиперинфляция составляет 40-50% в месяц или более 1000 % в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922 – декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 10^{12} и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3,8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: явную инфляцию и подавленную инфляцию:

- **открытая** (явная) **инфляция** проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен;
- **подавленная** (скрытая) **инфляция** имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный. Главная форма проявления скрытой инфляции – дефицит товаров, поскольку одной из характерных черт инфляции является снижение покупательной способности денег.

20.2. Причины инфляции

Выделяют две основные причины инфляции: 1) увеличение совокупного спроса и 2) сокращение совокупного предложения. В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется **инфляцией спроса**. Рост совокупного спроса может быть вызван увеличением предложения денег либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов: потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта.

Большинство экономистов, особенно представители школы монетаризма, *основной причиной инфляции спроса* считают увеличение денежной массы (предложения денег). Как отмечал глава школы монетаризма, известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Милтон Фридман: «Инфляция всегда и повсеместно есть чисто денежное явление». Вспомним *уравнение количественной теории денег*:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где M – номинальное предложение денег (масса денег в обращении), V – скорость обращения денег (величина, которая показывает,

сколько оборотов в среднем в год делает одна денежная единица, например, 1 рубль, 1 доллар и т.п. или какое количество сделок в среднем в год обслуживает одна денежная единица), P – уровень цен и Y – реальный выпуск, реальный ВВП. Произведение уровня цен на величину реального выпуска ($P \cdot Y$) представляет собой величину номинального выпуска (номинального ВВП).

В долгосрочном периоде проявляется принцип *нейтральности денег*, означающий, что изменение предложения денег не оказывает влияния на реальные показатели – величина реального выпуска не изменилась и осталась на уровне Y^* .

Поскольку при низкой инфляции скорость обращения денег практически не меняется, то перегруппировав уравнение, получим: $\pi = m - g$, т. е. темп инфляции равен разнице в темпах прироста денежной массы и реального выпуска. Отсюда можно сделать вывод, который носит название «монетарного правила»: чтобы уровень цен в экономике был стабилен, правительство должно поддерживать темп прироста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП.

Возникает вопрос: почему же правительства, особенно в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, увеличивают предложение денег, представляя себе негативные последствия этого процесса? Дело в том, что эмиссия денег проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и является объяснением увеличения темпов роста денежной массы и основной причиной высокой инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется *инфляцией издержек*. Инфляция издержек ведет к уже известной нам ситуации стагфляции – одновременному спаду производства и росту уровня цен.

В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает *инфляционная спираль*.

Ожидаемая и непредвиденная инфляция. Последствия инфляции различны в зависимости от того, является она *ожидаемой* или *непредвиденной*. В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать

величину падения реальных доходов и обесценения денег. Так, рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы, а фирмы предусмотреть повышение цен на свою продукцию, пропорционально ожидаемому темпу инфляции. Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента (R), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту) – r и ожидаемого темпа инфляции – π^e : $R = r + \pi^e$

Так как кредит предоставляется в начале периода, а выплачивается заемщиком в конце периода, то имеет значение именно *ожидаемый* темп инфляции.

Кроме того, в экономике действует так называемый эффект «храповика» (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад, например, – завод у механических часов). Цены гибки и легко меняются в одну сторону, в сторону увеличения, но в обратную сторону они практически не движутся, становятся негибкими и не снижаются. **Эффект «храповика»** – это тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса и тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

20.3. Издержки и последствия инфляции

Инфляция несет с собой следующие издержки:

- *транзакционные издержки* инфляции. Это так называемые *издержки «стоптанных башмаков»*, т. е. издержки, связанные с получением наличных денег;
- издержки «меню»;
- *издержки на микроэкономическом уровне*, связанные с изменением относительных цен и снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов;
- *издержки*, связанные с *искажениями в налогообложении*, порожденные инфляцией. Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям;
- издержки, связанные с тем, что деньги перестают выполнять свои функции, что порождает путаницу и неудобство.

Все эти издержки существуют даже, если инфляция стабильна и предсказуема. Непредвиденная инфляция имеет дополнительную цену для экономики.

Главными последствиями инфляции выступают: 1) *снижение реальных доходов* и 2) *снижение покупательной способности денег*.

Доходы различают *номинальные* и *реальные*. *Номинальный доход* – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является. *Реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

Покупательная способность денег – это такое количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если уровень цен повышается, то покупательная способность денег падает.

Социально-экономическими последствиями инфляции является произвольное перераспределение доходов и богатства. Доходы и богатство перемещаются:

- *От кредиторов к должникам*. Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента. Поэтому в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.
- *от рабочих к фирмам*. Те, кто получает деньги в будущем (рабочие) несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Поэтому фирмы выигрывают за счет рабочих;
- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами* Люди с фиксированными доходами (например, государственные служащие, а также люди, живущие на трансфертные выплаты) не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов. Люди с нефиксированными доходами имеют возможность увеличивать свои доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы не уменьшатся или даже увеличатся;
- *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений*. Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство тех людей, кто его имеет в денежной форме, уменьшается.
- *от пожилых к молодым*. Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы, а, с другой, они, как правило, имеют накопления в денежной форме. Молодежь, имея возможность увеличить свои номинальные доходы, и не имея денежных

накоплений, страдает в наименьшей степени.

- от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству – инфляционный налог.

Обогащается же всегда только один экономический агент – государство. Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает, как уже отмечалось, своеобразный *налог на наличные деньги*, который называется *сеньораж*. Разница между покупательной способностью денег до эмиссии и после и есть доход государства от инфляции – сеньораж.

Наиболее серьезные и разрушительные последствия имеет **гиперинфляция**, которая приводит:

- к краху финансовой системы (деньги перестают иметь значение, и происходит переход к бартеру);
- к разрушению благосостояния (реальные доходы катастрофически сокращаются);
- к нарушению и разрушению инвестиционного механизма (инвестиции в производство имеют долгий срок окупаемости и в условиях стремительного обесценения денег неэффективны).

Причиной гиперинфляции служит огромное увеличение денежной массы с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными – неинфляционными, т. е. неэмиссионными способами.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Объясните сущность инфляции. По каким признакам можно характеризовать инфляцию? Что такое подавленная инфляция? Как она проявляется?

2. Каковы причины инфляции? Какие силы могут генерировать инфляцию? Объясните различия между инфляцией спроса и инфляцией предложения.

3. Охарактеризуйте последствия инфляции и кривую Филлипса.

4. Каковы причины современной инфляции в России? Проанализируйте их подробно.

Глава 21. БЕЗРАБОТИЦА

1. Понятие занятости и безработицы
2. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы
3. Последствия безработицы и государственная политика борьбы с безработицей

21.1. Понятие занятости и безработицы

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны.

К категории «исключаемые из рабочей силы» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию включаются следующие группы населения:

- дети до 16 лет;
- лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах;
- инвалиды.

Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов. Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут:

- студенты дневного отделения (поскольку должны учиться);
- вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое);
- домохозяйки (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд);
- бродяги (поскольку просто не хотят работать);
- люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

При этом военнослужащие, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если

это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики.

К категории «рабочая сила» относят людей, которые могут и хотят работать, активно ищут работу, т. е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

1) *занятые (E)* – т. е. *имеющие работу*, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

2) *безработные (U)* – т. е. *не имеющие работу, но активно ее ищущие*. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Показатели количества занятых и безработных, численности рабочей силы и численности не включаемых в рабочую силу являются показателями потоков. Между категориями «занятых», «безработных» и «не включаемых в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. Часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных. Некоторая доля безработных находит работу, становясь занятыми. Часть занятых увольняется с работы и покидает общественный сектор экономики, например, выходя на пенсию или становясь домохозяйкой, а часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу. При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы: неработающие женщины; закончившие высшие учебные заведения студенты; одумавшиеся бродяги. Как правило, в условиях стабильной экономики, количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно ее ищущих.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы. *Уровень безработицы (u)* представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах.

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель *уровня участия в рабочей силе*, который представляет собой от-

ношение численности рабочей силы к общей численности взрослого населения, выраженное в процентах:

$$\text{Уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Численность взрослого населения}} \cdot 100\%$$

21.2. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы

Фрикционная безработица – работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является *несовершенство информации* – сведений о наличии свободных рабочих мест. Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра. К фрикционным безработным относятся:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие (не в сезон);
- люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только *неизбежное*, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (смена одного места работы в поисках лучшего), но и *желательное*, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять).

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны с изменением: а) структуры спроса на продукцию разных отраслей и б) отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс. Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнению рабочих и росту безработицы. Со временем ме-

няется и отраслевая структура производства. Одни отрасли устаревают и исчезают, такие как: производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров. Появляются другие отрасли: производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей. В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Фрикционная и структурная безработица относятся к категории безработицы с поисками работы. Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно. Однако структурная безработица, как и фрикционная, представляет собой явление неизбежное и *естественное*, т. е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы. Даже в высокоразвитых экономиках постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу. Поэтому, если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию *полной занятости* рабочей силы, а фактический объем выпуска в этом

случае равен потенциальному.

Естественный уровень безработицы (u^*) – это такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость рабочей силы*, т. е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют **уровнем безработицы при полной занятости**.

Современное название этого показателя – **не ускоряющий инфляцию уровень безработицы** – NAIRU. Если фактический объем выпуска превышает потенциальный, т. е. фактический уровень безработицы ниже естественного уровня, то это означает, что совокупный спрос превышает совокупный выпуск. Это ситуация сверхзанятости – происходит рост уровня цен, т. е. ускорение инфляции. Таким образом, когда экономика находится на уровне потенциального выпуска (уровне полной занятости), что соответствует естественному уровню безработицы, инфляция не ускоряется.

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 1960-х гг. она составляла 4 % рабочей силы, а в настоящее время 6–7 %. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, что может быть обусловлено:

- увеличением размеров выплат пособий по безработице;
- увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;
- ростом доли женщин в составе рабочей силы;
- увеличением доли молодежи на рынке труда.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу, усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

Для расчета естественного уровня безработицы может быть использована динамическая модель устойчивого уровня безработицы («модель динамики рабочей силы»), предложенная М. Фридманом, который ввел термин «естественный уровень безработицы». Он исходил

из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации, колебания спроса и предложения, затраты на сбор информации о вакантных рабочих местах, их доступности, и т. д.

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень, что происходит при спаде (рецессии) в экономике. **Циклическая безработица** – когда фактический уровень безработицы выше, чем естественный. В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т. е. сокращением совокупного спроса, так и сокращением совокупного предложения.

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы. Таким образом, при спаде имеет место неполная занятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы представляет собой положительную величину, а при буме наблюдается сверхзанятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы – величина отрицательная.

Добровольная и вынужденная безработица. Интерпретация характера безработицы в разных макроэкономических моделях разная. Так, представители классической школы полагали, что причиной существования безработицы является нежелание (отказ) рабочих работать за предлагаемую им ставку заработной платы. А поскольку рабочие сами обрекают себя на безработное состояние, то в классической модели безработица имеет *добровольный характер*. В современных условиях их последователи – сторонники неоклассического направления – полагают, что добровольная безработица существует, причем по той же самой причине.

Однако в отличие от своих предшественников, представители неоклассической школы признают, что некоторая часть безработицы имеет вынужденный характер, называя ее **безработицей ожидания**. Причиной безработицы ожидания является неравновесие на рынке труда, связанное с установлением реальной ставки заработной платы на уровне, выше равновесного рыночного уровня, при котором спрос на труд равен предложению труда.

21.3. Последствия безработицы

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы – это психологические и социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, отчаянию, нервным и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на преступление и асоциальное поведение.

На уровне общества это, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов. Не случайно американский президент Франклин Делано Рузвельт, объясняя причину разработки и проведения им политики «Нового курса» для выхода из Великой Депрессии, главной проблемой которой была огромная безработица (в США в этот период безработным был каждый четвертый), писал, что тем самым он хотел «предотвратить революцию отчаяния». Действительно, военные перевороты и революции связаны именно с высоким уровнем социальной и экономической нестабильности. Кроме того, социальными последствиями безработицы являются рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности. К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы для индивида заключаются в потере дохода или части дохода, т. е. снижении текущего дохода, а также в потере квалификации и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем, т. е. возможном снижении уровня будущих доходов.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие цик-

лической безработицы, когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень, означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный ВВП (при полной занятости ресурсов). Отставание (разрыв) фактического ВВП от потенциального ВВП рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим и потенциальным ВВП к величине потенциального ВВП.

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВНП) и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел экономический советник президента Дж. Кеннеди, американский экономист Артур Оукен (А. Okun). В начале 1960-х годов он предложил формулу, которая показывала связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название «закона Оукена».

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta \cdot (u - u^*)$$

В левой части уравнения записана формула разрыва ВВП. В правой части u – это фактический уровень безработицы, u^* – естественный уровень безработицы, поэтому $(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы, β – коэффициент Оукена ($\beta > 0$). Этот коэффициент показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным, т. е. на сколько процентов увеличивается отставание, если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т. е. это коэффициент чувствительности отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы. Для экономики США в те годы, по расчетам Оукена, он составлял 2,5 %. Для других стран и других времен он может быть численно иным. Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, означает, что зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы обратная: чем выше уровень безработицы, чем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным.

Государственная политика борьбы с безработицей. Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности,

государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).
Специфическими мерами стимулирования занятости выступают:
- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);
- создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;
- помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем суть проблемы «полной занятости»? Кто такой безработный? Какие существуют виды безработицы?
2. Что понимается под «нормальной» или «естественной» безработицей?
3. Как исчисляется уровень безработицы? Все население страны – 150 млн. человек; дети, пенсионеры и инвалиды – 70 млн. человек; военнослужащие и студенты – 15 млн. человек; безработные – 6 млн. человек. Определите величину рабочей силы и уровень безработицы.
4. Каковы последствия превышения фактической безработицей ее нормального уровня? Сформулируйте закон Оукена.
5. Охарактеризуйте особенности безработицы в России. Какие меры государство может применять для снижения уровня безработицы?

Глава 22. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

1. Структура современной кредитно-денежной системы
2. Функции Центрального банка и его роль в экономике
3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты

22.1. Структура современной кредитно-денежной системы

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на условиях срочности, возвратности и платности.

В кредитной системе каждой страны выделяется три звена: *Центральный банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения*. При этом каждое звено выполняет свои конкретные функции.

Коммерческие банки выполняют два основных вида операций: *пассивные* (по привлечению депозитов) и *активные* (по выдаче кредитов). Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчетно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег); операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой и др.

Страховые компании, для которых характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству. В России в 2009 г., насчитывалось более 540 страховых организаций, а также было создано около 80 страховых компаний с участием иностранного капитала.

Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляе-

мые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками).

Инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства.

Жилищно-строительные кооперативы в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

22.2. Функции Центрального банка и его роль в экономике

Современная банковская система двухуровневая. Первый уровень – это Центральный банк. Второй уровень – это система коммерческих банков. Центральный банк – это главный банк страны. В США он называется ФРС (Федеральная резервная система), в Великобритании – это Банк Англии, в Германии – Дойчебанк, в России – Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) и т. п.

Центральный банк выполняет следующие функции, являясь:

- *эмиссионным центром страны* – обладает монопольным правом выпуска банкнот;
- *банкиром правительства* – обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование государства;
- *банком банков*. Коммерческие банки являются клиентами центрального банка, который хранит их обязательные резервы, что позволяет государству контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность. ЦБ РФ выступает кредитором последней инстанции для испытывающих затруднения коммерческих банков;
- *межбанковским расчетным центром* – осуществляет безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств (клиринг);
- *хранителем золотовалютных резервов страны* обслуживает международные финансовые операции страны и контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках;
- Центральный банк определяет и осуществляет кредитно-денежную (монетарную) политику.

22.3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты

Монетарная (кредитно-денежная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики.

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики центрального банка могут выступать: 1) контроль за предложением денег (денежной массы), 2) контроль за уровнем ставки процента, 3) контроль за обменным курсом национальной валюты.

Различают два вида монетарной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.

Стимулирующая монетарная политика проводится в период спада и имеет целью стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей. Она заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются: 1) снижение нормы резервных требований, 2) снижение учетной ставки процента и 3) покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая монетарная политика проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией. Она состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся: 1) повышение нормы резервных требований, 2) повышение учетной ставки процента и 3) продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Рассмотрим подробнее каждый инструмент монетарной политики.

Изменение нормы обязательных резервов. Часть депозитов коммерческих банков представляет собой обязательные резервы, которую они должны хранить в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Как правило, для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма, например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается по двум причинам.

Во-первых, сокращаются кредитные возможности коммерческого банка, т. е. сумма, которую он может выдать в кредит.

Во-вторых, норма обязательных резервов определяет величину

банковского (депозитного) мультипликатора – $\lambda = 1/rr$. Например, рост нормы обязательных резервов с 10 % до 20 % сокращает величину банковского мультипликатора с 10 (1 / 0,1) до 5 (1 / 0,2).

Вторым инструментом монетарной политики выступает **регулирование учетной ставки процента** (ставки рефинансирования), по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Если заемщик согласен брать кредит по ставке выше ставки рефинансирования то коммерческие банки охотно берут кредиты у центрального банка, выполняя свою роль финансового посредника.

Операции на открытом рынке представляют собой покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. Они выступают наиболее оперативным средством контроля за денежной массой. Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению.

Покупка ценных бумаг центральным банком используется как средство оперативного воздействия на экономическую ситуацию в период спада. Если же экономика «перегрета», то центральный банк продает государственные ценные бумаги на открытом рынке. Это существенно ограничивает кредитные возможности коммерческих банков, сокращая их резервы, и соответственно денежную базу, что ведет к сжатию денежной массы на величину, равную произведению банковского, а на уровне экономики – денежного мультипликатора и объема продажи ценных бумаг на открытом рынке.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое кредит и какие функции он выполняет? Как развитие кредита влияет на денежное обращение?
2. Охарактеризуйте банковский кредит. Какие функции выполняют банки? Как образуется банковская прибыль? На каких условиях банки предоставляют заемщикам деньги?
3. Как меняется процентная ставка в зависимости от срока, величины, обеспеченности кредита? По каким ссудам банки взимают больший процент – по краткосрочным или долгосрочным? Если предприниматель получил кредит на три месяца в размере 100 млн. руб. и заплатил за пользование кредитом 4 млн. руб., то чему равна годовая процентная ставка?
4. Что такое ипотечный кредит? Охарактеризуйте потребительский кредит. В каких формах он может предоставляться? Когда речь идет о

государственном кредите, государство выступает в роли кредитора или/и заемщика? В каких формах может предоставляться международный кредит и кто может быть заемщиком и кредитором?

5. Что представляет собой кредитная система страны? Какие финансово-кредитные учреждения образуют кредитную систему в условиях рыночной экономики?

6. Что такое собственные средства банка? Как они образуются? Что собой представляют привлеченные средства банка? Охарактеризуйте основные виды депозитов.

7. Каково назначение обязательных резервов? Кто и как определяет величину обязательных резервов? Что такое избыточные резервы? Каково их назначение?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Литература обязательная

1. Алферова, Л. А. Экономическая теория / Л. А. Алферова ; Федеральное агентство по образованию, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра экономики. - Томск : ТУСУР, 2007 - . Ч. 2 : Макроэкономика : Методические указания к практическим занятиям по курсу "Экономическая теория" и "Макроэкономика" для студентов экономических специальностей. - Томск : ТУСУР, 2009. – 154 с.
2. Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. Микроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Изд-во ДИС, 1997. – 320 с.
3. Курс экономики: Учебник / Под ред. В. А. Райзберга. – М.: ИНфра-м, 1997. – 720 с.
1. Курс экономической теории / Под ред. Н. М. Чепурина. – Киров, 1994. – 624 с.
2. Липсиц И. В. Экономика: учебник для вузов. М.: Изд - во «Омега - Л», 2010. - 656 с.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс; В 2-х т. – М.: Республика 1992. – 399 с.
4. Николаева И.П Экономическая теория: Учебник для бакалавров. - М.: "Дашков и К". - 328 с. http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=5683
5. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под ред. В.И. Видяпина и Л.П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995. – 608 с.
6. Экономика: Учебник / Под ред. А. И. Архипова, А.Н. Нестеренко. – М.: Проспект, 1998. – 792 с.
7. Экономическая теория / Л. А. Алферова ; Федеральное агентство по образованию, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра экономики. - Томск : ТУСУР, 2007 - . Ч. 1 : Микроэкономика : Методические указания к практическим занятиям по курсу "Экономическая теория" и "Микроэкономика" для студентов экономических специальностей. - Томск : ТУСУР, 2009. – 156
8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов / Под ред. В. Д. Камаева. – М. : Гуманитар. Изд. центр. ВЛАДОС, 2010.

Литература дополнительная

9. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — М.: Проспект, 2010.
10. Современная экономика для студентов вузов / Под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1999,

11. Основы экономической теории / Под ред. Р. М. Нуреева. – М., 1997. – 444 с.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М., 2014. – 650 с.
13. Экономика : учебник / И.В. Липсиц . – 2-е изд., стер. – М: КНОРУС, 2016. – 320 с.
14. Экономика и право. Теневая экономика : учеб. пособие / Н.Д. Эриашвили, Г.М. Казиахмедов, Н.В. Артемьев, ред.: Н.Д. Эриашвили, ред.: Н.В. Артемьев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 449 с.
15. 1. Ефимова, Е.Г. Экономика для юристов : учебник / Е.Г. Ефимова. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Флинта, 2009. - 506 с. - ISBN 978 -5- 89349- 325- 2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=79339> (30.06.2015).
16. Экономическая теория : учебник для бакалавров / В.М. Агеев, А.А. Кочетков, В.И. Новичков и др. ; под общ. ред. А.А. Кочетков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2014. - 696 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978 -5- 394- 02120- 6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253799> (30.06.2015).
17. Войтов, А.Г. Экономическая теория. Учебник для бакалавров / А.Г. Войтов. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 391 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978 -5- 394- 01690- 5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=113346> (30.06.2015).
18. Экономическая теория : учебник / . - М. : Юнити - Дана, 2013. - 496 с. - ISBN 978- 5- 238 - 02271- 0[Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118953> (30.06.2015).
19. Экономика : курс лекций для бакалавров / [Л.П. Алехина, С.Н. Жутаев, Н.В. Найденова и др.] ; под ред. И.С. Троекуровой ; ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия». — Саратов : Изд-во ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия», 2013. — 224 с.

Учебное издание

ВАЗИМ Андрей Александрович

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Подписано к печати 00.00.2017. Формат 60x84/16. Бумага «Снегурочка».

Печать XEROX. Усл.печ.л. 9,01. Уч.-изд.л. 8,16.

Заказ 000-13. Тираж 100 экз.

Томский государственный университет систем управления и
радиоэлектроники (ТУСУР)

Система менеджмента качества

Издательства Томского государственного университета систем управле-
ния и радиоэлектроники (ТУСУР) сертифицирована

NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO 9001:2008



. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30

Тел./факс: 8(3822)