

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
--------------------------	---

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1. Методология и этапы развития экономической теории.....	7
1.2. Нужды, потребности и блага.....	10
1.3. Ресурсы и экономический выбор.....	13
1.4. Экономические системы и экономические отношения.....	17

Глава 2. НАЧАЛА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. Рынок, спрос и предложение.....	19
2.2. Индивидуальный и рыночный спрос, факторы и эластичность спроса.....	23
2.3. Потребительские предпочтения, предельная полезность и ценообразование.....	25
2.4. Эффект дохода и эффект замещения.....	28

Глава 3. ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3.1. Фирма, предложение и его факторы.....	30
3.2. Виды издержек.....	31
3.3. Закон убывающей предельной производительности (отдачи) и эффект масштаба.....	35
3.4. Выручка и прибыль, принцип максимизации прибыли.....	38

Глава 4. АНАЛИЗ И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ

4.1. Предложение совершенно конкурентной фирмы и отрасли.....	40
4.2. Эффективность конкурентных рынков.....	44
4.3. Монополия и рыночная власть.....	45
4.4. Монополистическая конкуренция и олигополия, антимонопольное регулирование.....	49

Глава 5. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

5.1. Спрос на факторы производства.....	53
5.2. Рынок труда: спрос и предложение, заработная плата и занятость.....	56
5.3. Рынок капитала, процентная ставка и инвестиции.....	59
5.4. Рынок земли и природных ресурсов, рента.....	62

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ, ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

6.1. Общее рыночное равновесие и общественное благосостояние.....	65
6.2. Внешние эффекты и общественные блага.....	69
6.3. Налоговое бремя и несостоятельность государственного сектора.....	73

Глава 7. НАЧАЛА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

7.1. Национальная экономика как целое, кругооборот доходов и продуктов.....	77
7.2. ВВП и способы его измерения, национальный доход и располагаемый личный доход.....	81
7.3. Инфляция и ее виды, индексы цен.....	83
7.4. Безработица и ее типы.....	86

Глава 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

8.1. Совокупный спрос.....	88
8.2. Совокупное предложение.....	91
8.3. Макроэкономическое равновесие: реальный объем производства и уровень цен.....	94
8.4. Потребление, сбережения и инвестиции, эффект мультипликатора.....	95

Глава 9. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

9.1. Государственные расходы и налоги.....	99
9.2. Налоговая система и эффект мультипликатора.....	102
9.3. Стабилизационная политика.....	105
9.4. Бюджетно-налоговая политика в открытой экономике.....	107

Глава 10. ДЕНЬГИ, БАНКИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

10.1. Деньги и их функции.....	110
10.2. Банковская система и предложение денег.....	111
10.3. Спрос на деньги и равновесие на денежном рынке.....	115
10.4. Денежно-кредитная политика.....	117

Глава 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

11.1. Экономические циклы.....	122
11.2. Экономический рост и развитие.....	124
11.3. Факторы экономического роста.....	127
11.4. Механизм экономического роста.....	130

Глава 12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- 12.1. Внешняя торговля и торговая политика..... 135
- 12.2. Платежный баланс и валютный курс..... 138
- 12.3. Состояние и тенденции развития международных
экономических отношений..... 143

Глава 13. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

- 13.1. Приватизация и формы собственности..... 147
- 13.2. Предпринимательство и теневая экономика..... 149
- 13.3. Рынок труда, распределение и доходы,
преобразования в социальной сфере..... 153
- 13.4. Структурные изменения в экономике, формирование
открытой экономики..... 155

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА..... 159

ПРЕДИСЛОВИЕ

Работа представляет собой курс лекций, который авторы читают студентам Тульского государственного педагогического университета им. Л.Н. Толстого — будущим учителям, социологам, психологам, теологам, агрономам, инженерам и другим специалистам. Ее содержание построено с учетом требований Государственных стандартов высшего профессионального образования Российской Федерации по дисциплине «Экономика» для неэкономических специальностей и направлений.

Курс лекций содержит введение в экономическую теорию, рассматриваются основы микроэкономики и макроэкономики, международных экономических отношений и переходной экономики России. Тексты лекций по 13 темам содержат ответы на 50 вопросов. Эти вопросы могут включаться в билеты для проведения итоговых экзаменов по дисциплине. Каждый вопрос содержит несколько более мелких вопросов, которые могут использоваться для проведения промежуточного и итогового тестирования.

Экономика — экономическая теория в настоящее время стала неотъемлемой частью любого высшего образования, ее изучение стало необходимым для всех специалистов, профессии которых, на первый взгляд, и не связаны с экономикой, которые, возможно, впервые столкнутся с понятиями экономики как науки. Поэтому курс лекций рассчитан и на массового читателя, в нем систематически и доступно изложен предмет. При его подготовке ставилась задача изложить предмет глубоко, на современном уровне, но кратко, просто и понятно.

Работа предназначена для студентов вузов, обучающихся по неэкономическим направлениям и специальностям, и преподавателей дисциплины «Экономика», а также всех тех, кто желает изучить основные положения и методы современной экономической науки в ограниченное время.

Все замечания по книге будут с благодарностью приняты, их можно направить по адресу: 300026, г. Тула, пр. Ленина 125, Тульский государственный педагогический университет им Л.Н. Толстого, кафедра экономики народного хозяйства.

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1. Методология и этапы развития экономической теории

Экономика как наука может характеризоваться определением, которое дал ей в 1935 г. известный английский экономист Лайонел Роббинс: «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление». Иными словами, экономика изучает проблему эффективного использования ограниченных ресурсов с целью достижения максимального удовлетворения потребностей.

Методология — это учение о методах науки. В чем состоят основы методологии экономистов? Сначала экономист выявляет и собирает факты, которые относятся к конкретной проблеме. Это называют описательной, или эмпирической, или дискриптивной наукой. Затем экономист устанавливает явления, закономерности их протекания, т.е. выводит обобщения относительно реального поведения индивидов и других субъектов экономики. Но в изучении экономического поведения экономисты могут продвигаться не только от фактов к теории, но и от теории к фактам, что тоже является задачей экономической науки. Это означает, что экономисты применяют дедуктивный и индуктивный методы.

Индукция и дедукция. Под индукцией, как известно, понимают выведение принципов, теорий из фактов. Индукция идет от фактов к теории, от частного к общему. Дедуктивный, или гипотетический метод, напротив, заключается в объяснении отдельных фактов исходя из теоретических представлений. Экономисты часто решают свою задачу начиная с уровня теории, а затем проверяют или отвергают данную теорию, обратившись к фактам. При использовании дедуктивного метода необходимо выдвигать гипотезы, которые затем должны быть сопоставлены с фактами и приняты как теоретические положения или отвергнуты как не согласующиеся с фактами. Полученные таким образом обобщения полезны для объяснения экономического поведения и обоснования принятия решений в сфере экономики.

Описательная экономическая наука и теория. Экономика, как и все науки за редким исключением, наука эмпирическая. Это означает, что она основывается на фактах, на наблюдаемых и под-

дающихся проверке известных данных. Задача экономической науки заключается в том, чтобы привести в систему, истолковать и обобщить факты. Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но, в свою очередь, и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов. Факты со временем изменяются. Поэтому необходимо постоянно сверять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой.

Модели. Экономисты употребляют такие понятия, как законы, закономерности, принципы, теории и модели. Все эти термины, по существу, означают одно и то же, а именно обобщения или констатацию закономерностей в экономическом поведении. Но наиболее оправданно использование термина «модель». Модель представляет собой упрощенную картину реальности, абстрактное обобщение того, каково действительное поведение соответствующих статистических данных. На практике для обозначения какого-либо конкретного обобщения экономисты выбирают термины в соответствии с привычками и традициями.

Обобщения. Экономические принципы, модели — это обобщения, которые, как вытекает из самого термина, содержат в себе не вполне точные количественные определения. Экономические факты обычно отличаются разнообразием. Экономические принципы поэтому часто формулируются в виде средних данных или статистических вероятностей. Все закономерности в экономике носят явно выраженный вероятностный характер.

Позитивный и нормативный анализ. Позитивный анализ имеет дело с фактами, обобщенными до уровня теории. В противоположность этому нормативный анализ представляет собой оценочные суждения экономистов относительно того, каким должно быть это поведение, иными словами, какие же решения должны быть приняты, какие меры следует рекомендовать, основываясь на определенной теории. Позитивный анализ изучает то, что есть, тогда как нормативный анализ выражает субъективные представления о том, что должно быть.

Причина и следствие: логическая ошибка *post hoc*. Распространенная логическая ошибка в экономике заключается в допущении, будто просто в силу того, что одно событие предшествует другому, первое обязательно служит причиной второго. Этот вид рассуждения известен как ошибочное допущение, согласно которому «после этого, следовательно, по причине этого» (*post hoc, ergo propter hoc*).

Истоки экономической теории. Истоки экономической теории можно найти еще в античном мире. Первые известные нам эконо-

номические идеи принадлежат древним мыслителям, позднее они развивались в Европе эпохи Возрождения.

Основы современной экономической теории заложил Адам Смит (1723—1790), впервые исследовавший экономику как систему, в которой действуют экономические законы, свободная конкуренция и рынок. Теорию Смита развил Д. Рикардо (1772—1823), который предложил учение о благе, стоимости, издержках производства, ценообразовании, распределении доходов, создал теорию сравнительных преимуществ международного разделения труда. Во второй половине XIX в. была создана теория предельной полезности, которая дала возможность с помощью субъективных оценок получать объяснение издержек производства, цены, спроса и предложения.

Новое классическое направление экономической теории основал знаменитый английский экономист А. Маршалл (1842—1924), оказавший огромное влияние на развитие экономической теории XX в. В центре исследования Маршалла — индивид и свобода выбора хозяйствования, решение прикладных экономических задач. Согласно Маршаллу необходим синтез теории стоимости, издержек производства и предельной полезности.

Кейнсианство и монетаризм. Экономические кризисы XX в. и новые экономические реалии отразил известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Он развил новое направление экономической теории, названное кейнсианством. Это направление указывало на важную роль государства в экономическом развитии, преодолении кризисных явлений. В дальнейшем лауреат Нобелевской премии Милтон Фридмен показал важность рынка и свободы предпринимательства, важность того, чтобы государство создавало условия для эффективного действия рыночного механизма посредством соответствующей денежно-кредитной политики.

Неоклассическая теория. В середине и второй половине XX в. произошло соединение подходов государственного и рыночного регулирования экономики, которое отражено в настоящей книге. Его осуществили создатели неоклассического синтеза — лауреаты Нобелевской премии П. Самуэльсон, Р. Лукас и другие ученые.

Эволюционная экономическая теория и новый институционализм. А. Алчиан показал неопределенность и эволюционный характер экономических процессов. Р. Нельсон и С. Уитнер развили этот подход, исследовали поведение фирм в изменяющихся условиях, реакцию на динамику цен, технологические сдвиги, происходящие в отраслях и фирмах. В результате сформировались представления о механизмах экономического развития.

Ранее в эти представления важный вклад внес Й. Шумпетер, который указал, что движущей силой экономического развития являются предприниматели, предлагающие рынку нововведения в поиске сверхприбыли.

Новый институционализм стал другим важнейшим направлением современной экономической теории. Его основоположники Рональд Коуз и Дуглас Норт, лауреаты Нобелевской премии, а также их последователи главное внимание обращают на возможность реализации права собственности и издержки, возникающие при совершении сделок.

Экономическая наука сегодня — это одна из наиболее разветвленных наук, использующая современные, в том числе новейшие и специфические математические методы и информационные технологии. Экономическая наука объясняет человеческие отношения в принятии управленческих решений, в сферах образования и спорта, семьи, рождаемости, преступности, избирательных технологий, в политике. Экономика очень востребована — до 20% специалистов с высшим образованием составляют экономисты.

В советский период экономическая наука в России, за исключением направления, связанного с развитием математических методов, не выходила за рамки идеологических догм. Лишь с 1992 г. стало возможным полноценное изучение и развитие современной экономической науки.

1.2. Нужды, потребности и блага

Нужды. Нужда — это первичная потребность, свойственная человеку как виду. Нужда проявляется в ощущении человеком нехватки чего-либо.

Иерархия потребностей. Природные потребности человека обладают определенной иерархией. По классификации А. Маслоу, доработанной психологом из Гарварда Мюрреем, эта иерархия выглядит следующим образом:

1. Физиологические потребности необходимы для выживания и включают потребности в еде, воде, убежище, отдыхе и сексуальные потребности.

2. Потребности в безопасности и уверенности в будущем включают потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем.

3. Социальные потребности — это необходимость социальных связей, чувство, что тебя принимают другие, чувства привязанности и поддержки.

4. Потребности в уважении — это потребности в самоуважении, уважении со стороны окружающих, признании.

5. Потребности самовыражения — потребность в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.

Мотивация поведения и иерархия потребностей. По теории Маслоу, потребности нижних уровней требуют удовлетворения и, следовательно, влияют на поведение человека, как правило, в первую очередь, после чего начинают сказываться потребности более высоких уровней. В каждый момент времени человек будет стремиться к удовлетворению той потребности, которая для него является более важной или сильной. Прежде, чем потребность следующего уровня станет более мощным определяющим фактором в поведении человека, должна быть удовлетворена потребность более низкого уровня.

Человек, испытывающий голод, чаще всего будет сначала стремиться найти пищу и только после еды будет пытаться получить убежище. Живя в удобстве и безопасности, человек сначала будет побуждаться к деятельности потребностью в социальных контактах, а затем начнет активно стремиться к уважению со стороны окружающих. Только после того, как человек почувствует внутреннюю удовлетворенность и уважение окружающих, его важнейшей потребностью станет самовыражение, потребности начнут расти в соответствии с его потенциальными возможностями.

Вторичные потребности, потребности в их конкретном выражении, представляют собой нужды, принявшие специфическую форму в соответствии с культурным укладом и личностью индивида.

Например, для некоторых южноафриканцев жареная саранча — деликатес. Голодный филиппинец будет рад молоденькому поросенку, фасоли и манго. Проголодавшийся русский человек предпочтет говядину с жареным картофелем, яблоко, вишню. Потребности выражаются в объектах, способных удовлетворить нужду тем способом, который присущ культурному укладу данного общества. По мере развития общества потребности его членов растут и меняются.

Потребности людей в современном мире порождают потребности хозяйствующих субъектов — предприятий, организаций. Их потребности связаны с необходимостью использования различных ресурсов, нужных для осуществления производства или другой своей миссии.

Блага. Средства удовлетворения потребностей в общем случае экономисты называют благами. Данный термин имеет широкое значение. Это и богатство, и предметы первой необходимости — все, что удовлетворяет потребности. Блага классифицируют по различным признакам. По степени связи с рынком все блага разделяют на частные и общественные.

Общественные блага, которые иногда называют общественными товарами, неделимы, индивидуум — человек не может их купить с тем, чтобы использовать индивидуально, но они необходимы обществу и всем его членам. Примером такого блага может служить светофор, регулирующий движение транспорта и пешеходов и обеспечивающий безопасность. К общественным благам относятся охрана общественного порядка, борьба с наводнениями, землетрясениями, иными стихийными бедствиями и многое другое.

Товары. Частное индивидуальное благо, предназначенное для индивидуального потребления, состоит из достаточно мелких единиц, отдельные люди или организации могут его покупать. На него распространяется принцип исключения: те, кто не может или не хочет платить, не получают никаких выгод от данного блага. Такое благо называют товаром. Человеческие нужды, потребности предполагают существование товаров для их удовлетворения. Товар можно определить следующим образом: товар — все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

Производители предпринимают усилия для стимулирования желания обладать товарами. Они создают новые товары, пытаются сформировать связь между тем, что они выпускают, и нуждами людей. Товар пропагандируют как средство удовлетворения одной или нескольких потребностей. Но следует иметь в виду, что производитель товара или услуги не создает нужду, она уже существует, но он может создать новую потребность.

Товары часто всего подразделяют по длительности пользования на три следующие группы:

1. Товары длительного пользования — материальные изделия, обычно выдерживающие многократное использование. Примерами подобных товаров могут служить холодильники, станки, одежда.

2. Товары кратковременного пользования — материальные изделия, полностью потребляемые за один или несколько циклов использования. Примерами подобных товаров могут служить пиво, мыло, соль.

3. Услуги — объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворения. Примерами подобных товаров могут служить стрижка в парикмахерской, обучение в школе или ремонтные работы. Следует иметь в виду, что услуги в современном мире являются ведущим сектором экономики.

1.3. Ресурсы и экономический выбор

Основные фундаментальные факты. Основу экономической теории составляют два фундаментальных факта. Первый факт состоит в том, что потребности общества, т.е. потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны или неутолимы. Второй факт заключается в том, что экономические ресурсы, т.е. средства для производства товаров и услуг, ограничены, редки.

Безграничные потребности. Потребности могут удовлетворяться широким спектром товаров и услуг. Это бесчисленное множество продуктов, которые могут подразделяться на предметы первой необходимости — пища, жилье, одежда и предметы роскоши — черная икра, драгоценности, океанские яхты. Но то, что является предметом роскоши для одних людей, может оказаться предметом первой необходимости для других, а многое из того, что еще недавно считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

Услуги тоже удовлетворяют потребности, как и материальные продукты. Лечение от болезней, стрижка волос и обучение в университете наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. Более того, покупаемые изделия, например телевизоры и компьютеры, необходимы ради тех услуг, которые получают использующие их люди.

Потребности включают также нужды частных предприятий и правительственных организаций. Предприятия хотят иметь в своем распоряжении здания, машины и оборудование, что позволяет им реализовать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить школы, больницы, покупать военную технику и вооружения.

В совокупности потребности неутолимы или безграничны, полностью удовлетворить их невозможно. Можете ли вы сказать, что имеете сегодня абсолютно все, чего хотите? Большинство ответит на этот вопрос отрицательно. Цель экономической деятель-

ности заключается в стремлении удовлетворить по возможности все многообразные потребности.

Редкость ресурсов. Экономические ресурсы, которые считают ограниченными, редкими, представляют собой все природные и произведенные людьми ресурсы, которые используются для получения товаров и услуг.

Категории ресурсов. К основным видам ресурсов экономисты относят следующие:

1. Земля. К понятию «земля» экономисты относят все естественные ресурсы, которые применимы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

2. Капитал. Понятие «капитал» охватывает все средства производства — инструменты, машины, оборудование, заводские, складские здания, транспортные средства, сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю. Процесс производства и накопления средств производства называют инвестированием. Следует иметь в виду, что инвестиционные товары — средства производства отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

3. Труд. Это термин, который экономисты употребляют для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг. Следует иметь в виду, что определенные виды труда принципиально неравноценны.

4. Предпринимательская способность. Первый из особых человеческих ресурсов называют предпринимательской способностью, или, проще, предприимчивостью. Она определяется четырьмя взаимосвязанными функциями предпринимателя, который:

1) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги;

2) берет на себя задачу принятия управленческих решений в бизнесе, которые определяют деятельность предприятия;

3) является новатором, предлагает новые продукты, новые технологии или новые формы организации бизнеса;

4) идет на риск, поскольку прибыль ему не гарантирована, он рискует своим временем, трудом и вложенными средствами.

Плата за ресурсы. Доход, получаемый от предоставления в пользование ресурсов, которые мы определили термином «земля», называется рентным доходом, или рентой.

Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется заработной платой и включает также жалованье, комиссионные, гонорары, платежи за право пользования патентом.

Предпринимательский доход называется прибылью, которая может принять и отрицательное значение, т.е. форму убытка.

Особый вид дохода получают те, кто предоставляет в чье бы то ни было распоряжение капитал — этот вид дохода называется процентом.

Вследствие редкости производственных ресурсов объем производства благ — товаров и услуг ограничен. Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить, поэтому оно становится перед выбором — что же производить?

Экономический выбор. Поскольку ресурсы ограничены, то в каждый момент времени всякое увеличение производства одних товаров неминуемо влечет за собой сокращение производства других товаров.

Рассмотрим этот выбор на простейших примерах. На рис. 1.1 показана типичная кривая производственных возможностей экономики, которая может выпускать только два товара — масло и ракеты. Предполагается, что все доступные ресурсы используются полностью. При этом возможно множество вариантов-альтернатив. Согласно одной альтернативе можно выпускать только ракеты в количестве 10 тыс. шт. в год. Другая альтернатива состоит в том, чтобы производить только масло, тогда его можно получить 4 тыс. т в год. Между этими двумя вариантами существует множество других сочетаний, определяемых кривой производствен-

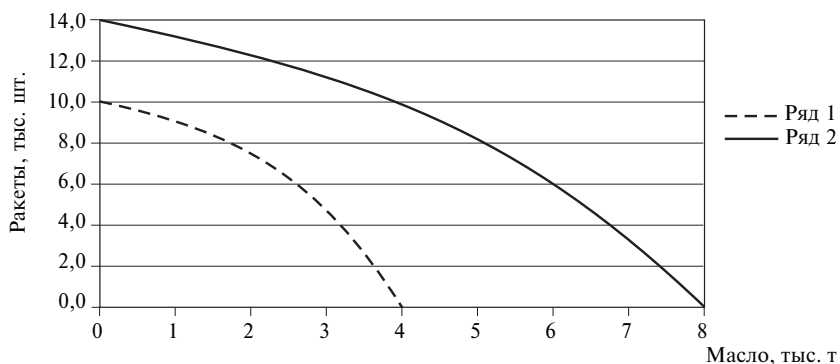


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей в настоящее время — ряд 1 и в будущем при условии экономического роста — ряд 2

ных возможностей. Но получить в этом году 10 тыс. ракет и 2 тыс. т масла невозможно, так как это сочетание превосходит производственные возможности экономики.

В будущем, при условии роста производства, можно надеяться получить большие количества того и другого продукта, как показано на рис. 1.1.

Потребление и инвестиции. Подобная рассмотренному примеру ситуация имеет место и для таких двух групп продуктов, как предметы потребления и средства производства — инвестиционные товары. Поскольку потребительские товары непосредственно удовлетворяют наши потребности, заманчиво использовать большинство ресурсов на их производство. Но такая политика дорого обходится. Подобное использование ресурсов приведет к тому, что запас средств производства сократится или перестанет увеличиваться обычным темпом. В результате потенциал будущего производства снизится. Но если несколько сократить текущее потребление, то можно высвободить ресурсы, которые могут быть использованы для увеличения производства средств производства. Тогда можно рассчитывать на больший объем производства и на большее потребление в будущем.

Закон возрастающих вмененных издержек. Количество других продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется вмененными издержками производства этого продукта. В рассмотренном примере количество ракет, от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу масла, и есть вмененные издержки. Передвигаясь от альтернативы с максимальным производством ракет к альтернативе с максимальным производством масла, можно видеть, что стоимость ракет, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу масла, возрастает, и наоборот. Это и есть закон возрастающих вмененных издержек. Он обусловлен тем, что экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов.

Рост экономики. Он обуславливается двумя группами факторов. Это важнейшие в прошлом экстенсивные факторы — рост ресурсов, которые становится возможным вовлечь в производство. В настоящее время для развитых стран и нашей страны главную роль играет другая группа факторов, которая связана с техническим прогрессом. Новая техника и технология позволяют увеличивать производство при неизменном или даже сокращающемся количестве используемых ресурсов.

1.4. Экономические системы и экономические отношения

Для решения экономических проблем общество может использовать множество экономических систем, экономические отношения в которых складываются по-разному. Известны модели систем, используемых развитыми и развивающимися странами: капитализм со свободной рыночной конкуренцией и командная экономика.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности.

В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными интересами. Каждый экономический субъект стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого координируются индивидуальные решения и предпочтения. В такой системе существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса, поэтому экономическая власть рассеяна. Такая система является очень гибкой и восприимчивой к нововведениям. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Командная экономика. Альтернативой чистому капитализму является командная экономика, или коммунизм. Эту систему характеризуют государственная собственность на все материальные ресурсы и принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Плановый орган для каждого предприятия определяет количество ресурсов, которое должно быть использовано, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Рабочие закреплены за профессиями и даже распределяются согласно плану по географическим районам. Соотношение в национальном продукте средств производства и средств потребления устанавливается централизованно, таким же

образом осуществляется и распределение потребительских товаров среди населения. Экономическая власть в такой системе централизована и абсолютна. Такая система оказывается невосприимчива к нововведениям.

Смешанные системы. На практике экономические системы сочетают элементы чистого капитализма и командной экономики. Например, в экономике США, наиболее близкой среди развитых стран по характеру к чистому капитализму, имеются могущественные экономические организации в форме крупных корпораций, сильные профсоюзы, общественные и государственные социальные структуры, государство нередко вмешивается в экономику. Однако сравнение ситуации в развитых и развивающихся странах мира свидетельствует о том, что чем меньше государство вмешивается в экономику, тем выше темпы экономического роста в стране.

В Советском Союзе, хотя экономика его и была весьма близка к идеальной командной системе, но многие потребительские товары распространялись путем купли-продажи, т.е. на основе рыночного механизма, сохранялись и некоторые остатки частной собственности.

Традиционная экономика. В современном мире все еще существуют страны, в которых действуют традиционные, или основанные на обычаях, экономические системы. Это страны с экономикой типа натурального хозяйства. В рамках экономики типа натурального хозяйства подавляющее большинство населения занимается простейшим сельскохозяйственным производством. Большую часть продукции они потребляют сами, а остаток напрямую обменивают на простые товары и услуги.

Глава 2

НАЧАЛА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. Рынок, спрос и предложение

Микроэкономический анализ — раздел экономики, исследующий агентов рынка, которыми являются обособленные экономические единицы, такие, как домашние хозяйства, фирмы, государство, изучает отдельные рынки, цены, товары и услуги.

Рынок как экономический механизм, пришедший на смену натуральному хозяйству, формировался на протяжении тысячелетий, в течение которых менялось содержание самого понятия. В экономической теории термин «рынок» — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов ресурсов и благ. Отношения между покупателями и продавцами — рыночные отношения — начали складываться еще в глубокой древности, до возникновения денег, которые появились для того, чтобы обслуживать эти отношения. По мере разложения натурального хозяйства и развития производства товаров на продажу менялось представление о рынке. Современный рынок, оставаясь механизмом взаимодействия покупателей и продавцов, превратился в систему регулирования хозяйственной жизни (экономики).

Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление. Для производства рынок предоставляет необходимые ресурсы и реализует его продукцию, а также определяет спрос на нее. Для обмена рынок является каналом сбыта и закупок товаров и услуг. Для распределения он является тем механизмом, который определяет размеры доходов владельцев ресурсов, продающихся на рынке. Для потребления рынок — это тот канал, через который потребителю поступает основная часть необходимых ему потребительских благ. Наконец, рынок — это то «место», где определяется цена, являющаяся главным индикатором рыночной экономики.

Условия возникновения рынка следующие:

- 1) разделение труда, ведущее к специализации и обмену;
- 2) самостоятельность экономических агентов;
- 3) свобода предпринимательской деятельности.

Функции рынка. Рынок должен давать ответы на три ключевых вопроса: что, как и для кого производить? Для этого рынок выполняет ряд функций:

1. **Ценообразующая функция.** В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена.

2. **Информационная функция.** Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

3. **Регулирующая функция.** Постоянные колебания цен регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена — сигнал к расширению производства, падает цена — сигнал к его сокращению.

4. **Посредническая функция.** Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи.

5. **Санитрующая функция.** Рыночный механизм постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий.

Формирование рыночных цен — это процесс взаимодействия производителей (продавцов) и потребителей (покупателей), преследующих диаметрально противоположные цели. Эту постоянную работу выполняет механизм цен и конкуренции. При этом цена способна выполнять свою функцию регулятора денежных и товарных потоков лишь при наличии конкурентной борьбы участников хозяйственной (экономической) деятельности.

Спрос — это количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели за определенный период времени при всех возможных ценах на этот товар. Понятие «спрос» отражает желание и возможность приобрести товар. Если отсутствует одно или другое, то не будет и спроса. Например, у некоего потребителя есть желание приобрести автомобиль за 100 тыс. руб., однако он не располагает такой суммой. В данном случае есть желание, но нет возможности, поэтому спрос на автомобиль со стороны данного потребителя отсутствует.

В условиях рынка действует закон спроса, суть которого можно выразить следующим образом. При прочих равных условиях величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар. Действие закона спроса объясняют существованием эффекта дохода и эффекта замещения. *Эффект дохода* выражается в том, что при снижении цены товара потребитель чувствует себя богаче и хочет приобрести большее количество товара. *Эффект замещения*

состоит в том, что при снижении цены товара потребитель стремится заместить этим подешевевшим товаром другие, цены на которые не изменились.

Действие закона спроса ограничено в следующих случаях:

1. При ажиотажном спросе, вызванном ожиданием повышения цен.

2. Для некоторых редких и дорогих товаров, покупка которых является средством накопления (золото, серебро, драгоценные камни, антикварные изделия).

3. При переключении спроса на более новые и качественные товары (например, с пишущих машинок — на компьютеры; снижение цен на пишущие машинки не приведет к повышению спроса на них).

Изменение количества товара, которое покупатели хотят и могут купить, в зависимости от изменения цены этого товара называют изменением величины спроса. На рис. 2.1 графически изображена зависимость между ценой товара и величиной спроса на него в магазине. Изменение величины спроса — это движение по кривой спроса. Если цена товара снизится в 2 раза, то величина спроса на него в данном случае то же возрастет в 2 раза, и наоборот.

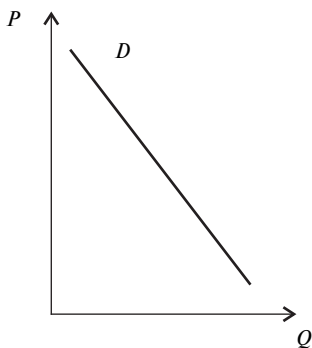


Рис. 2.1. График спроса:
 P — цена, Q — величина спроса

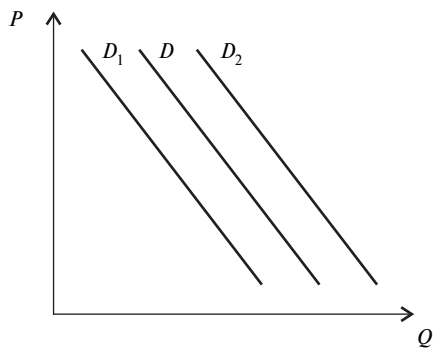


Рис. 2.2. Влияние неценовых факторов на спрос

Неценовые факторы спроса. Цена является не единственным фактором, оказывающим влияние на желание и готовность потребителей приобрести товар. Изменения, которые вызваны воздействием всех других факторов, кроме цены, происходят под действием неценовых факторов спроса. Эти факторы воздействуют

как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения спроса. К неценовым факторам относятся:

1. Изменения в доходах населения. Если доходы населения растут, то у покупателей возникает желание приобретать больше товаров вне зависимости от цен на них. Например, растет спрос на высококачественные одежду и обувь, товары длительного пользования, недвижимость.

2. Изменения в структуре населения. Например, увеличение рождаемости приводит к росту спроса на детские товары; старение населения влечет за собой увеличение спроса на лекарства, предметы ухода за пожилыми людьми.

3. Изменение цен на другие товары. К примеру, повышение цен на говядину может привести к росту спроса на продукт-заменитель — свинину.

4. Изменение вкусов потребителей, моды, привычек, а также другие факторы, не связанные с ценой.

На графике влияние неценовых факторов на спрос (рис. 2.2) может быть изображено как сдвиг кривой спроса вправо (рост спроса) или влево (снижение спроса).

Предложение — это количество товара, которое хотят и могут предложить на рынок продавцы за определенный промежуток времени при всех возможных ценах на этот товар. Закон предложения состоит в том, что при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем выше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже величина его предложения.

На рис. 2.3 графически изображена зависимость между ценой товара и его количеством, которое продавцы готовы предложить на продажу. Движение вдоль кривой предложения называют изменением величины предложения. Как видно из приведенного графика, если цена товара повысится в 2 раза, то и количество предлагаемого ежедневно товара в данном случае увеличится в 2 раза, и наоборот.

Помимо цены на предложение оказывают воздействие и неценовые факторы, среди которых можно выделить следующие:

1. Изменение издержек — затрат фирмы. Снижение издержек в результате, например, технических нововведений или снижения цен на сырье и материалы приводит к росту предложения. Увеличение издержек вследствие повышения цен на сырье или введения дополнительных налогов на производителя вызывает уменьшение предложения.

2. Изменение количества фирм в отрасли. Их увеличение (уменьшение) приводит к росту (сокращению) предложения.

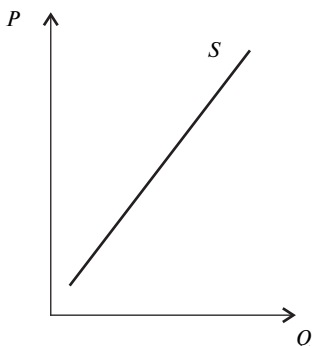


Рис. 2.3. График предложения:
S — предложение

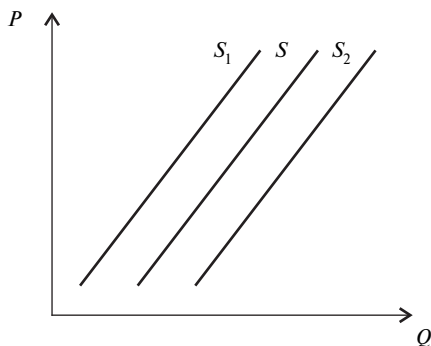


Рис. 2.4. Влияние неценовых факторов
на предложение

3. Природные катастрофы, войны.

На графике влияние неценовых факторов на предложение (рис. 2.4) может быть изображено как сдвиг кривой предложений вправо (рост предложения) или влево (сокращение предложения). В данном случае говорят об изменении предложения.

2.2. Индивидуальный и рыночный спрос, факторы и эластичность спроса

Индивидуальный и рыночный спрос. Индивидуальные потребители и домашние хозяйства являются теми единицами, которые принимают решения о расходах и, таким образом, определяют объем спроса на любой товар или вид услуг. Но именно рыночная, а не индивидуальная, кривая спроса (наряду с кривой предложения) определяет цену и, следовательно, объемы купли-продажи. Рыночная кривая спроса представляет собой сумму кривых спроса всех индивидов на рынке. На рис. 2.5 показан процесс построения рыночной кривой спроса, заключающийся в сложении объемов спроса всех индивидуумов на рынке при каждом значении цены (в данном случае только двух). Этот процесс известен как сложение кривых спроса по горизонтали.

Рыночная кривая спроса имеет излом в точке A, так как именно в этой точке при цене в 9 руб. потребитель 2 выходит на рынок. При более высоких ценах объем спроса потребителя 2 равен нулю и весь рыночный спрос формируется потребителем 1.

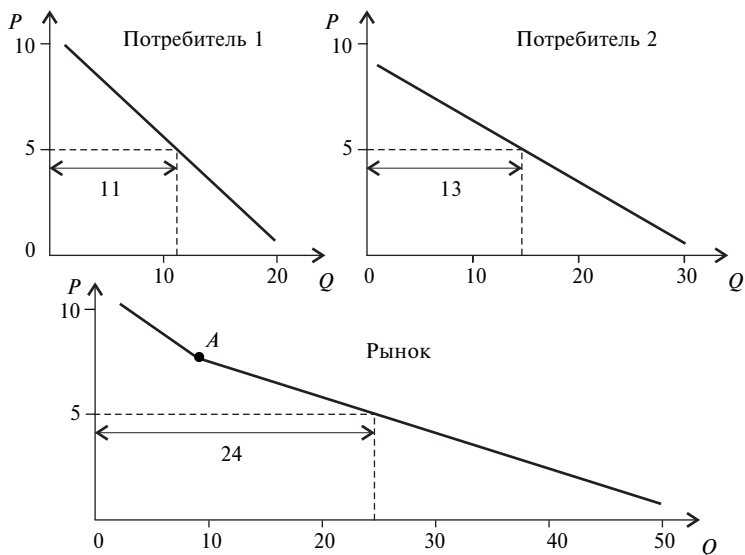


Рис. 2.5. Индивидуальные и рыночная кривые спроса

Эластичность спроса. Спрос зависит от качества продукции, ее цены, доходов покупателей, цен на аналогичные товары, потребительских вкусов и предпочтений. С повышением цен на продукцию фирмы можно ожидать, при прочих равных условиях, снижения спроса на нее. Однако нас интересует не только направление, но и величина изменения спроса. Как изменится величина спроса при повышении (понижении) цены продукции на 1, 10, 100 руб.? Обычно предприятие, повышая цену, рассчитывает на рост выручки от продаж. Однако возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту выручки, а, наоборот, к ее снижению за счет сокращения величины спроса и соответственно уменьшения сбыта. Поэтому для фирмы важно определить, какое в количественном отношении воздействие на величину спроса может оказать изменение цены продукции, доходов потребителей или цен на товары-заменители, производимые конкурентами.

Мера реакции одной величины на изменение другой называется *эластичностью*. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%. Примером может служить эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, которая показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

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

$$E_p = \Delta Q / \Delta P,$$

где ΔQ — изменение величины спроса, %;

ΔP — изменение цены, %;

p — означает, что эластичность рассматривается по цене.

Аналогично можно определить показатель эластичности по доходам или какой-то другой характеристике. Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров является отрицательной величиной. Действительно, если цена товара снижается, то величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя (знак «минус» опускается).

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1,0, то мы имеем дело с относительно эластичным спросом. Изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1,0, то спрос относительно неэластичен. В этом случае изменение цены повлечет за собой меньшее изменение величины спроса.

При коэффициенте эластичности, равном 1,0, говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

Различия в эластичности спроса объясняются также значимостью того или иного товара для потребителя. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. Действительно, при повышении цен мы можем отказаться от дополнительной пары обуви, драгоценностей, мехов, но вряд ли сократим покупки хлеба, мяса и молока.

2.3. Потребительские предпочтения, предельная полезность и ценообразование

Потребительское поведение и предпочтения определяют, как вкусы и доходы потребителей наряду с ценами определяют их спрос на все товары и услуги. Согласно *модели потребительского поведения* каждый индивид выбирает объемы спроса всех товаров

и услуг так, чтобы максимизировать свою полезность при заданных ограничениях, обусловленных имеющимся в его распоряжении доходом. Для этого потребители постоянно сравнивают полезность тех благ, которые им необходимы и доступны.

Полезность — это удовлетворение, которое благо приносит потребителю. Определяя для себя степень полезности того или иного блага, потребитель оценивает размер той пользы, которую принесет ему потребление блага. Для этого каждый потребитель как бы выстраивает для себя шкалу, по которой он оценивает размер пользы для себя от различных благ. Понятно, что у разных людей она различна: если человек любит охоту, то охотничье ружье представляет для него большую пользу, а для всех остальных оно малополезно. Однако в том или ином обществе возможно выявление средних для всех его членов оценок полезности различных благ или хотя бы сравнений: какое благо для них более полезно, а какое — менее.

Оценка полезности зависит от субъективных и объективных обстоятельств. На уровне индивидуума она субъективна. Во-первых, оценка полезности одного и того же блага для разных индивидуумов может отличаться. Во-вторых, даже у одного индивидуума оценка полезности одного и того же блага зависит от обстоятельств его потребления. Так, если очень хочется пить, то стакан воды имеет больше полезности, чем в обычном случае. По мере увеличения потребления блага его полезность уменьшается. Например, в случае сильной жажды индивидуума он наиболее высоко оценивает полезность первого стакана воды, его оценка полезности второго стакана меньше, третьего — еще меньше, а четвертый стакан воды имеет для него очень низкую полезность.

Предельная полезность любого блага определяется приростом совокупной полезности, получаемым в результате потребления дополнительной (следующей) единицы данного блага. *Закон убывающей предельной полезности* гласит, что каждая последующая (предельная) порция блага все менее полезна с точки зрения индивидуума, а в результате и совокупная полезность всего блага для него снижается. Таким образом, если блага много, то оно ценится очень дешево, а именно по полезности последней (предельной) доступной потребителю порции этого блага. В нашем примере это полезность для потребителя последнего стакана воды, которая и определит его оценку полезности пресной воды.

Концепция предельной полезности лежит в основе анализа соотношения количества и качества благ, на которые потребитель предъявляет спрос с целью максимизации своей полезности. Иначе говоря, потребляя одновременно много благ, каждый индиви-

дуум покупает для себя такой набор их, в котором предельные полезности каждого блага равны или приносят ему одинаковое удовлетворение. Так, в наборе продовольствия, который холостяк покупает в течение недели, присутствует несколько буханок хлеба, один батон колбасы, несколько литров молока, пара килограммов яблок и, возможно, банка каких-либо деликатесов, например красной икры. Предельная полезность последней ложки этой икры для данного покупателя равна предельной полезности последнего куска колбасы, или последнего стакана молока, или последнего из купленных им яблок. Это достаточно важный момент, который позволяет понять, чем руководствуется индивидуум при покупке набора благ.

Ценность — это денежная оценка потребителем полезности блага. Обычно она определяется потребителем так: к цене лучшего из доступных ему альтернативных товаров (цена такого товара называется ценой безразличия) потребитель прибавляет (вычитает) свою денежную оценку положительных и отрицательных отличий данного товара от базового (берущегося за базу). Ценность имеет синоним — стоимость, и в современной экономической теории эти термины обычно не противопоставляются.

Цена — это количество денег, за которое продается и покупается экономическое благо. Цена определяется на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов, в ходе которого они сравнивают предложение и спрос на товар и устанавливают цену. Так как цена устанавливается на уровне, когда предложение товара равно спросу на него (предложение и спрос находятся в равновесии), то рыночная цена обычно является равновесной ценой. На рис. 2.6 представлен график равновесия. Равновесная (рыночная) цена (P_E) устанавливается под воздействием спроса (D) и предложения (S). При данной равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести товар, а также желание и готовность продавцов его продать совпадают.

Равновесие означает, что все покупатели, которые могут и хотят приобрести данный товар по цене P_E , приобретут его, а все продавцы, которые желают и готовы продать товар по цене P_E , продадут его. При этом на рынке не будет ни дефицита, ни излишков данного товара.

Что произойдет, если цена повысится и станет равна P_1 ? В этом случае желания продавцов и покупателей не совпадут. Покупатели при такой цене будут готовы приобрести товар в количестве Q_1 , а продавцы захотят предложить его в количестве Q_2 . Продукция в объеме $Q_2 - Q_1$ представит собой излишек на рынке, который не будет куплен. Как поступят продавцы? Для того чтобы продать

излишки, они предоставят покупателям скидки, цена начнет падать до тех пор, пока не установится на уровне P_E .

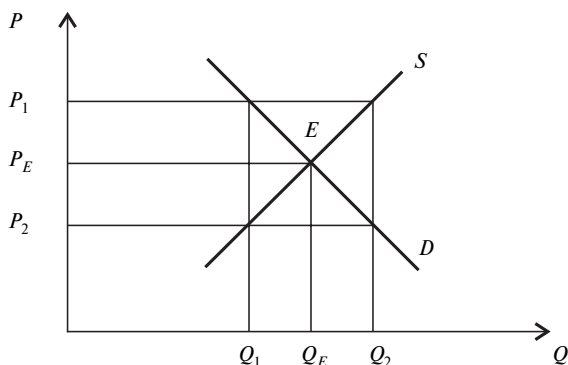


Рис. 2.6. Равновесие на рынке

Аналогичная картина создастся, если цена окажется ниже равновесной и будет равна P_2 . Несовпадение интересов продавцов и покупателей выразится в возникновении дефицита товара в объеме $Q_1 - Q_2$. Желаящие купить недоступный товар будут переплачивать до тех пор, пока цена не поднимется до уровня цены равновесия P_E .

На рынке действует *закон рыночного ценообразования*, который состоит в следующем:

1. Цена на рынке стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под воздействием неценовых факторов произойдет изменение в спросе или предложении, то установится новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения.

2.4. Эффект дохода и эффект замещения

Нисходящую форму кривой спроса можно объяснить не только базируясь на теории предельной полезности.

Эффект дохода, напомним, состоит в том, что если цена на какой-либо товар снижается, то у потребителя высвобождается часть дохода для покупки дополнительных единиц данного или

какого-либо другого товара. Падение цены даже одного товара оказывает влияние, пусть незначительное, на общий уровень цен и делает потребителей относительно богаче.

Эффект замещения. Согласно эффекту замещения потребитель будет покупать больше продукции, цена которой снизилась, и заменять ею другие товары, которые при этом относительно подорожали. Например, снижение цен на курятину (или не такой быстрый их рост) заставит нас покупать больше кур по сравнению с говядиной или свининой.

Для нормальных товаров, о которых говорилось выше, действие эффектов дохода и замещения объясняет увеличение спроса при понижении цен и сокращение его при повышении последних.

Для низших товаров ситуация зависит от степени воздействия каждого из этих эффектов на потребительский выбор. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на низший товар будет иметь ту же форму, что и на нормальный. Например, с ростом цен на сливочное масло мы стали больше покупать относительно дешевого маргарина.

Если влияние эффекта дохода выше, чем эффекта замещения, то наблюдается обратная картина: при увеличении цены растет потребление низшего товара. Например, в течение 1992 г. средняя семья в России увеличила потребление сахара, несмотря на повышение цены на него в 4000 раз, в то время как цены на шоколадные конфеты выросли примерно в 3000 раз.

Здесь сработал эффект дохода: общее снижение жизненного уровня населения привело к росту потребления товаров низшей категории (в данном случае сахара).

Глава 3 ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3.1. Фирма, предложение и его факторы

Фирма. В микроэкономическом анализе одним из главных объектов является фирма (предприятие). Это объясняется тем, что в современной экономике именно предприятия (фирмы) производят основную массу товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности человека.

Предприятия (фирмы) представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности, под которой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц (физических и юридических), приносящая предприятию коммерческую выгоду, а именно прибыль. Под прибылью, понятие которой будет уточнено далее, понимают превышение доходов над расходами.

Максимизация прибыли. Конечной целью деятельности фирмы является упрочение ее позиций на рынке, прежде всего за счет максимизации прибыли. Максимизация прибыли является, безусловно, определяющей целью в условиях совершенной конкуренции, когда на рынке действует достаточно фирм и нет препятствий для появления новых.

В условиях несовершенной конкуренции извлечение максимальной прибыли дополняется, уточняется, ограничивается или даже иногда замещается другими целевыми установками фирмы, прежде всего такими, как максимизация валовой выручки (продаж) при обеспечении удовлетворительного объема чистой выручки (прибыли); максимизация темпов роста валовой выручки (продаж); выход на новый рынок; сохранение или увеличение имеющейся доли рынка.

Минимизация убытков является оборотной стороной максимизации прибыли как одной из целей деятельности предприятия. Эти два понятия неразрывно связаны между собой. Однако следует отметить, что, будучи ориентированной на высокий положительный результат, в краткосрочном плане фирма может переживать менее успешные периоды своей деятельности. Речь идет о финансовых потерях, возникновение которых напрямую связано с рисками, сопровождающими предпринимательскую деятельность.

Предпринимательский риск определяется как вероятность возникновения у фирмы финансовых потерь, к которым относится и недополучение прибыли по сравнению с прогнозируемой величиной, и возникновение убытков.

В главе 2 было дано определение предложения и выявлена его прямая связь с ценой. Заметим, что различают предложение фирмы и отраслевое — общее предложение фирм, выпускающих данное благо. Предложение фирмы есть то количество благ, которое фирма может поставить на рынок. Оно зависит прежде всего от цены данного блага. К неценовым факторам предложения относят: издержки, технологии, цены факторов производства, цены взаимозаменяемых и взаимодополняемых благ, политику правительства, налоги и субсидии, ожидания участников рыночных сделок и др.

Рыночный отраслевой объем предложения есть сумма предложения данного товара всеми фирмами, участвующими в его выпуске. На отраслевом уровне к факторам предложения добавляются количество производителей и количество покупателей данного блага.

3.2. Виды издержек

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучит спрос и определит, по какой цене будет продаваться продукция, и сравнит предполагаемые доходы с издержками, которые предстоит понести. *Издержки* фирмы представляют собой денежное выражение затрат факторов производства.

Явные и альтернативные (вмененные) издержки. К явным относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства. Классическими факторами производства являются труд, земля (естественные ресурсы), капитал и предпринимательские способности. Так или иначе, все явные затраты фирмы в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли — в виде ренты, капитала — в виде расходов на основные и оборотные фонды, а также оплата предпринимательских способностей организаторов производства и сбыта.

Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как прибыль.

Однако сумма производственных издержек, если в них включить только явные издержки, может быть заниженной, а прибыль соответственно будет завышенной. Для более точной картины, с тем чтобы принятие фирмой решения о начале или развитии производства было обоснованным, в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные, альтернативные) затраты.

Альтернативными называются издержки альтернативного использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дополнительного дохода, возникающего в связи с этим. Учет не только явных, но и альтернативных издержек позволяет точно оценить прибыль фирмы.

Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и альтернативными) издержками.

Прямые и косвенные издержки. Деление издержек на явные и альтернативные является одной из возможных их классификаций. Существуют и другие виды классификации, такие, как деление издержек на прямые и косвенные (накладные), постоянные и переменные.

Прямые издержки — это такие издержки, которые можно полностью отнести к конкретному товару или услуге. К ним относятся:

- стоимость сырья и материалов, используемых при производстве и реализации товаров и услуг;
- заработная плата рабочих (сдельная), непосредственно занятых производством товаров;
- иные прямые затраты (все расходы, которые так или иначе непосредственно связаны с товаром).

Косвенные (накладные) издержки — это издержки, которые не связаны напрямую с тем или иным товаром, а относятся к фирме в целом. Они включают:

- 1) расходы на содержание административного аппарата;
- 2) арендную плату;
- 3) амортизацию;
- 4) проценты за кредит.

Критерием разделения издержек на постоянные и переменные является их зависимость от объема производства.

Постоянные, переменные и валовые издержки. Постоянные издержки *FC* (fixed costs) — это издержки, которые не зависят от объема производства. Переменные издержки *VC* (variable costs) — это издержки, зависящие от объема производства.

Прямые затраты на сырье, материалы, рабочую силу изменяются в зависимости от масштабов деятельности. Такие накладные расходы, как комиссионные торговым посредникам, увеличиваются пропорционально расширению бизнеса, а поэтому в данном случае относятся к категории переменных издержек. Однако в большинстве своем прямые издержки фирмы всегда относятся к категории переменных, а накладные расходы — к постоянным.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой валовые, или суммарные, издержки фирмы TC (total costs). Динамика издержек при росте производства иллюстрируется рис. 3.1.

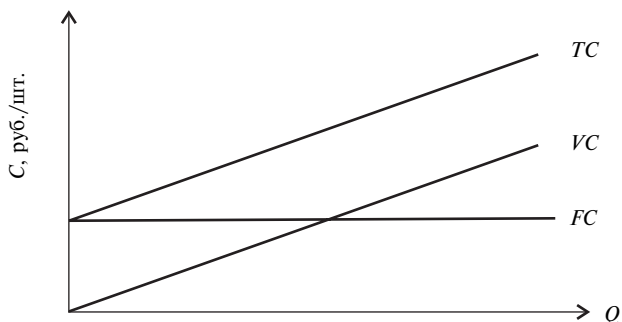


Рис. 3.1. Динамика издержек при росте производства:
 FC — постоянные издержки; VC — переменные издержки;
 TC — общие издержки

Деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы. Под краткосрочным понимают такой период в работе фирмы, когда часть ее издержек являются постоянными. Иными словами, в краткосрочном периоде фирма не покупает нового оборудования, не строит новых зданий и т.д. В долгосрочном периоде она может расширять свои масштабы, поэтому в данном периоде все ее издержки являются переменными.

Средние издержки. Под средними понимают издержки фирмы на производство и реализацию единицы товара. Выделяют:

1) средние постоянные издержки AFC (average fixed costs), которые рассчитывают путем деления постоянных издержек фирмы на объем производства;

2) средние переменные издержки AVC (average variable costs), исчисляемые путем деления переменных издержек на объем производства;

3) средние валовые издержки, или полная себестоимость единицы изделия ATC (average total costs), которые определяют как

сумму средних переменных и средних постоянных издержек или как частное от деления валовых издержек на объем выпуска.

Как правило, средние валовые издержки уменьшаются с ростом объема выпуска продукции. Это происходит потому, что по мере расширения производства постоянные издержки фирмы относятся на все большее и большее количество изделий, что приводит к их удешевлению.

Предельные издержки. Прирост продукции за счет увеличения на единицу использования какого-либо переменного фактора называется предельным продуктом этого фактора. Поскольку фирма в своей деятельности сталкивается в первую очередь не с количеством используемых ресурсов, а с их денежной оценкой, то ее интересует не количество нанятых рабочих, а затраты на заработную плату. Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, т.е. отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется предельными издержками фирмы MC (marginal costs):

$$MC = \Delta VC / \Delta Q,$$

где ΔVC — прирост переменных издержек;

ΔQ — вызванный ими прирост объема производства.

Если при росте объема продаж на 100 ед. товара издержки фирмы возрастут на 800 руб., то предельные издержки составят $800 : 100 = 8$ руб. Это означает, что дополнительная единица товара обходится фирме в дополнительные 8 руб.

Динамика издержек при росте производства иллюстрируется рис. 3.2.

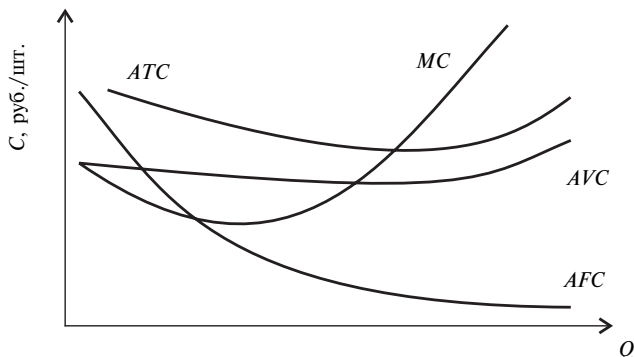


Рис. 3.2. Семейство кривых издержек фирмы в краткосрочном периоде:
 AFC — средние постоянные издержки; AVC — средние переменные издержки;
 ATC — средние валовые издержки; MC — предельные издержки

3.3. Закон убывающей предельной производительности (отдачи) и эффект масштаба

Убывающая предельная производительность. Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи. В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи. Действие закона предполагает неизменность технологического уровня производства, и поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Краткосрочный период. Рассмотрим действие этого закона в краткосрочном временном интервале, когда часть ресурсов или факторов производства остается постоянной. Допустим, что фирма в своей деятельности использует только один переменный ресурс — труд, отдачей которого является производительность. Как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении числа нанимаемых рабочих? Сначала рассмотрим, как будет изменяться выпуск продукции при увеличении численности рабочих. По мере загрузки оборудования выпуск продукции быстро нарастает, затем прирост постепенно замедляется до тех пор, пока рабочих станет достаточно для полной загрузки оборудования. Если дальше продолжать нанимать рабочих, они уже ничего не смогут добавить к объему производимой продукции. В конце концов рабочих станет так много, что они будут мешать друг другу, и выпуск сократится.

Долгосрочный период. В долгосрочном временном интервале фирма может менять все используемые факторы производства. Иными словами, все издержки будут выступать в качестве переменных. Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельности. Например, стоит создавать для выпуска заданного объема товаров одно крупное предприятие или несколько мелких? Почему мы наблюдаем на практике, что в автомобильной, металлургической промышленности существуют крупные предприятия, в то время как производство одежды, сфера услуг сосредоточены, как правило, на мелких фирмах?

Рассмотрим хлебопекарню, выпускающую булочки. На имеющемся оборудовании издержки на производство булочек являются минимальными при объеме выпуска 1000 шт. в день. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 3.3. Если пекарня будет выпускать большее количество булочек, то ее средние валовые издержки возрастут.

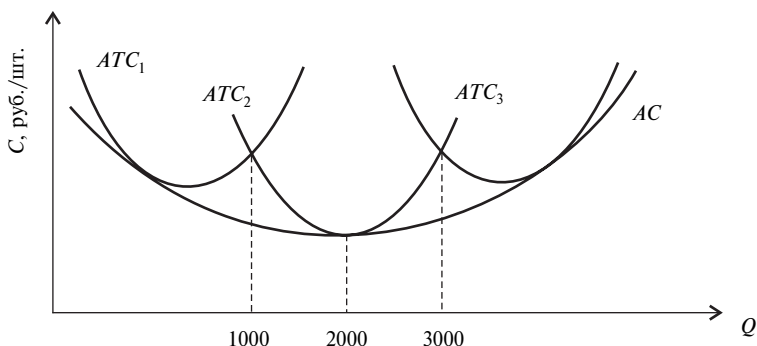


Рис. 3.3. Средние издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах: ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних издержек в долгосрочном периоде

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно, только расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек ATC_2) закон убывающей отдачи начнет действовать при большем объеме выпуска, и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 шт. ежедневно.

Если мы и дальше будем расширять предприятие, то кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх и минимальные издержки при выпечке 3000 булочек будут выше, нежели при выпечке 2000 булочек. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек при разных масштабах производства. Минимальными издержки будут при выпечке 2000 булочек ежедневно.

Эффект масштаба. Такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия связано с положительным или отрицательным эффектом масштаба. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если они увеличиваются.

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффекта масштаба. Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что:

- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование;
- больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме:

1) снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится «неповоротливой», теряется гибкость;

2) затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;

3) в отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом;

4) с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

В некоторых отраслях кривые средних долгосрочных издержек вначале быстро снижаются, а затем достаточно долго остаются на одном уровне — горизонтальные участки. На таких участках отдача от роста масштабов производства является постоянной, и могут существовать и эффективно работать как мелкие, так и крупные фирмы. Примером могут служить предприятия по производству одежды, обуви, магазины. В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

3.4. Выручка и прибыль, принцип максимизации прибыли

Анализ издержек фирмы в кратко- и долгосрочном периодах, приведенный выше, является необходимым, но не достаточным условием при планировании выпуска продукции на ближайшее время и перспективу. Минимизация издержек — это лишь средство повышения прибыли или сокращения убытков. Согласно теории предпринимательского поведения, применимой ко всем фирмам (магазин здоровой пищи или гигантская корпорация), владельцы этих предприятий стремятся к максимизации прибыли, чтобы стать более состоятельными.

Прибыль представляет собой превышение доходов над издержками. Это определение прибыли в широком значении. В сущности, это совокупность чистых факторных доходов, ведь доходы фирмы от продажи продукции расходуются преимущественно на оплату факторов производства. В том случае, когда у фирмы есть собственные, т.е. принадлежащие ей, экономические ресурсы (например, свое месторождение полезных ископаемых), доход от них, пусть даже незначительный, фактически присутствует в прибыли фирмы. Прибыль в узком значении — это доход от такого фактора производства, как реальный капитал. Доход является функцией цены производимой продукции и объема производства.

Определение оптимального с точки зрения наибольшей прибыли объема производства осуществляется с помощью двух методов — метода сопоставления валовых (общих) показателей и метода сопоставления предельных показателей. Применение этих методов предполагает ряд допущений:

- предприятие производит и реализует только один товар;
- целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- оптимизируются только цена реализации продукции и объем производства (все иные параметры деятельности остаются неизменными);
- объем производства в рассматриваемый период равен объему реализации.

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычета суммы общих (валовых) издержек $ТС$ из общего дохода (валовой выручки) TR (total revenue). Общий доход исчисляется путем умножения количества реализованной продукции Q на ее рыночную цену P :

$$TR = Q \times P.$$

Оптимальный объем производства и реализации определяется по максимальной величине прибыли:

$$TR - TC = \text{Прибыль} \rightarrow \max.$$

Метод сопоставления предельных показателей. При оптимизации с помощью метода сопоставления предельных показателей используются предельные издержки MC (marginal costs) и предельный доход MR (marginal revenue). Под предельным доходом понимается изменение выручки предприятия ΔTR в результате изменения величины сбыта ΔQ :

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

До тех пор, пока величина предельного дохода (дополнительного дохода на единицу продукции) превышает величину предельных издержек (дополнительных издержек на ту же единицу продукции), увеличение производства и реализации увеличивает прибыль. Оптимальная величина объема производства и реализации достигается тогда, когда предельные издержки становятся равными предельному доходу. При дальнейшем увеличении объема производства величина дополнительных издержек превысит величину дополнительного дохода на единицу продукции, вследствие чего уменьшится прибыль:

$$MR - MC \rightarrow 0.$$

В одних случаях цена продукции — это внешний по отношению к фирме фактор, в других — фирма, основываясь на анализе потребительских предпочтений, сама определяет цену продукции. Поэтому анализ выбора фирмой объема производства, обеспечивающего ей максимальную прибыль или минимальные убытки, всегда сопряжен с условиями и типом рынка.

Глава 4

АНАЛИЗ И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ

4.1. Предложение совершенно конкурентной фирмы и отрасли

Предложение в краткосрочном периоде. Краткосрочный период — это период, недостаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выхода из нее. Долгосрочный период, напротив, является достаточным для вступления новых фирм в отрасль, если представляется возможность получения более высокой прибыли, и выхода из отрасли, если фирма начинает нести убытки. Поскольку объем продаж фирмы в условиях совершенной конкуренции составляет лишь малую долю от общего рыночного предложения, сокращение или увеличение объема производства фирмы не будет влиять на рыночную цену продукции. Следовательно, совершенно конкурентная фирма может только определять количество товара, которое она предложит покупателям по сложившейся на рынке цене.

В краткосрочном периоде оптимальный объем производства и реализации с учетом сложившейся на рынке цены может быть определен методом сравнения валовых показателей следующим образом. Фирма сравнивает получаемый ею валовой доход при различных объемах выпуска с валовыми издержками, соответствующими каждому из возможных объемов производства, и выбирает вариант, когда разница между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальной и будет достигнут максимальный объем прибыли (рис. 4.1а).

На практике, когда фирма уже занимается производством, перед ней встает вопрос: что ей даст производство еще одной дополнительной единицы продукции? В этой ситуации, как правило, применяют метод сопоставления предельных показателей. Фирма будет сравнивать предельный доход и предельные издержки. До тех пор, пока расширение производства будет обеспечивать более быстрый рост дохода по сравнению с ростом издержек, фирма будет наращивать производство. Когда же дополнительная продукция будет больше добавлять к издержкам, чем к доходу, фирма прекратит увеличивать объем выпуска. Переломной точкой станет момент, когда будет достигнуто равенство предельного дохода и предельных издержек. То количество продукции, при котором обеспечивается это равенство, и будет выбрано фирмой (рис. 4.1б).

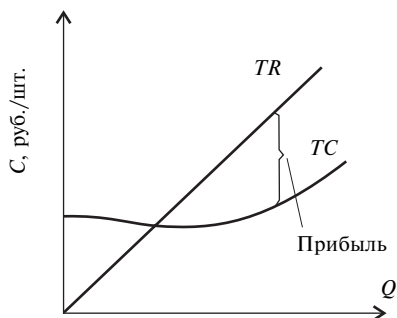


Рис. 4.1а. Метод сопоставления валовых показателей

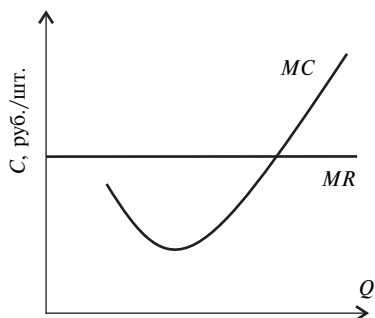


Рис. 4.1б. Метод сопоставления предельных показателей

Если фирма работает успешно, получая прибыль, то она решает вопрос, сколько продукции надо произвести, чтобы эта прибыль была максимальной. Однако в краткосрочном периоде фирма может столкнуться с ситуацией убытков, например при снижении рыночной цены. В этих условиях поведение фирмы может быть двояким: либо она продолжит производство, несмотря на убытки, либо прекратит свою деятельность и закроется.

Поскольку закрытие является крайне нежелательным вариантом, фирма, вероятно, предпочтет производить продукцию даже в случае возникновения временных убытков, при этом ее задачей станет их минимизация.

Предположим, что по каким-то причинам рыночная цена продукции снизилась и стала ниже минимума средних валовых издержек фирмы, однако выше или равна минимуму средних переменных издержек. В этом случае фирма продолжит производство в объеме, позволяющем полностью возмещать средние переменные издержки и частично компенсировать постоянные издержки, дожидаясь более благоприятной конъюнктуры. Если же рыночная цена окажется ниже уровня минимальных переменных издержек, то фирма не сможет компенсировать свои затраты и вынуждена будет прекратить производство.

Следует обратить внимание, что для фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, предельный доход всегда равен цене реализации продукции. Следовательно, любое изменение цены (повышение или понижение) будет приводить к изменению оптимального объема производства и реализации. Учитывая это обстоятельство, можно построить график предложения конкурентной фирмы при всех возможных вариантах рыночных цен (рис. 4.2).

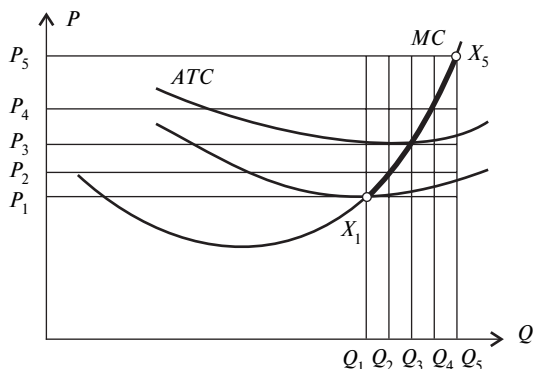


Рис. 4.2. График предложения совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Фирма начнет производство при цене не ниже минимума средних переменных издержек P_1 и будет увеличивать выпуск до Q_3 при цене P_3 , минимизируя убытки, затем при росте цены до P_4 и далее до P_5 будет увеличивать выпуск от Q_3 до Q_5 , максимизируя прибыль. Отрезок кривой X_1X_5 будет кривой предложения фирмы при всех возможных ценах от P_1 до P_5 .

Предложение в долгосрочном периоде. В долгосрочном периоде, когда могут меняться все виды затрат (в том числе и те, которые в краткосрочном периоде были постоянными), решение фирмы об объеме выпуска продукции будет приниматься иначе, поскольку можно изменять все производственные факторы, в том числе и размеры предприятия.

Если при существующей рыночной цене несколько фирм терпят убытки и прекращают производство, предложение на рынке сокращается. Результатом сокращения предложения (при постоянном спросе) является повышение цены. Возросшая цена позволит фирмам, оставшимся в отрасли, получать экономическую прибыль.

В условиях совершенной конкуренции, когда нет ограничений для доступа на рынок, появятся новые фирмы, привлеченные возросшей прибылью дела. В результате предложение возрастет, а цена снизится; при совершенной конкуренции такие колебания носят постоянный характер.

Равновесие на рынке будет достигнуто, когда у фирм не будет стимулов как для входа в отрасль, так и для выхода из нее. Это достигается при условии, если рыночная цена установится на уровне минимума средних валовых издержек и экономическая прибыль, таким образом, исчезнет (рис. 4.3).

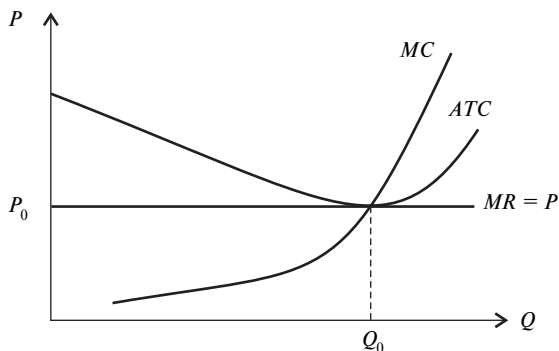


Рис. 4.3. Долгосрочное равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

На рис. 4.4 изображено рыночное равновесие спроса D на конкретный товар и предложения конкурентной отрасли (всех фирм) S ; P_0 — равновесная рыночная цена; Q_0 — равновесный объем производства отрасли. Если по какой-либо причине возрастет спрос на данную продукцию, кривая спроса D сдвинется вправо в положение D_1 . Рынок отреагирует на увеличение спроса повышением цены. Цена возрастет до P_1 . Для отдельных фирм и отрасли это будет означать, что цена окажется выше минимума средних валовых издержек, а равенство цены и предельных издержек будет достигаться при большем объеме производства. Фирмы начнут получать экономическую прибыль, что создаст стимулы для расширения производства и вступления новых производителей в отрасль.

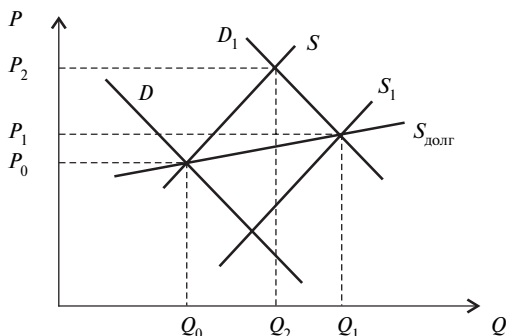


Рис. 4.4. Кривая предложения отрасли в долгосрочном периоде: D и D_1 — отраслевой спрос до и после изменения; S и S_1 — отраслевое предложение до и после изменения; $S_{\text{долг}}$ — долгосрочное предложение отрасли

Вступление новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли, сдвинет кривую предложения отрасли до S_1 . В результате цена снизится и возникнет новое рав-

новесие при цене P_2 и объеме производства Q_2 . Если предположить, что увеличение объема производства в отрасли не приведет к росту издержек, то кривая долгосрочного предложения будет горизонтальной. Однако в условиях ограниченности ресурсов вовлечение в производственный процесс все большего и большего их количества на вызовет рост цен на них, поэтому $P_2 > P_0$ и кривая долгосрочного предложения $S_{\text{долг}}$ будет восходящей.

4.2. Эффективность конкурентных рынков

Эффективность конкурентных рынков состоит в распределении ограниченного количества ресурсов, имеющихся в распоряжении общества, таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение потребностей.

Производственная эффективность означает, что каждый товар, включенный в состав выпускаемой продукции, производится наименее дорогостоящим способом. Конкурентный рынок вынуждает фирмы в долгосрочном периоде вести производство при минимальных средних издержках. В этом суть производственной эффективности.

Эффективность распределения ресурсов имеет место, когда невозможно изменить структуру совокупного производства так, чтобы получить дополнительную чистую выгоду для общества. Ресурсы распределяются так, чтобы производилась совокупная продукция, состав которой наилучшим образом соответствует предпочтениям потребителей.

Из сущности издержек утраченных возможностей следует, что предельные издержки производства продукта измеряют цену — относительную ценность других товаров, которые могли бы быть произведены с помощью ресурсов, использованных в производстве единицы этого продукта. Равенство цены предельным издержкам, характерное для чистой конкуренции, обеспечивает эффективное распределение ресурсов.

Ограниченность рынка чистой конкуренции связана со следующими проблемами, которые им не разрешаются:

1. Проблема распределения доходов состоит том, что рыночная система вообще не регулирует распределение доходов, которое может быть очень неравномерным, вести к производству дорогостоящих пустяков для богатых, отказывая бедным в удовлетворении их основных нужд.

2. Побочные издержки и общественные блага. Существуют издержки, которых производители стараются избегать. Например,

они могут загрязнять окружающую среду. Издержки при этом несет общество, они называются побочными, или внешними издержками. Некоторые блага, например, прививки, предотвращающие эпидемии, приносят выгоды всему обществу. Они называются внешними, или побочными, выгодами. Максимизация прибыли обеспечивает эффективное распределение ресурсов, если предельные издержки фирм включают все издержки, а цена продукта отражает все выгоды, которые общество получает от производства товара, включая побочные.

Следует также иметь в виду, что рыночная система игнорирует производство общественных благ, например образование населения, оборону.

3. Диапазон потребительского выбора в условиях чистой конкуренции невелик, поскольку чистая конкуренция возможна только на рынках, оперирующих со стандартизованными продуктами.

Распространение чистой конкуренции ограничено, но существуют рынки, очень близкие к ним по своим условиям, например биржевые рынки стандартных видов сырья, в частности металлов.

4.3. Монополия и рыночная власть

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Это явление редкое. Для монополии характерно максимальное проявление рыночной власти — возможности диктовать цены на рынке. Рыночная власть отсутствует только при чистой конкуренции, в той или иной мере она присуща всем рынкам с несовершенной конкуренцией и типична для монополии. Основные признаки чистой монополии следующие:

1. Единственный продавец. Чистый, или абсолютный, монополист — это отрасль, состоящая из одной фирмы. Одна фирма является единственным производителем данного продукта. Например, монополистом является РАО «ЕЭС» — единственный поставщик электроэнергии в России.

2. Отсутствие близких заменителей. Потребитель должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него. Продукт должен быть уникален, у него не должно быть хороших заменителей. Если, например, на рынке есть мотоциклы, то производитель мотороллеров отнюдь не монополист.

3. Возможность диктовать цену — главная характеристика монополиста. Он назначает цену, а покупателям остается лишь оп-

ределять, какое количество товара они могут позволить себе купить по такой цене.

4. Заблокированное вступление — это причина существования монополиста, причина отсутствия конкуренции. Существование монополии зависит от барьеров — препятствий для вступления конкурентов на рынок отрасли.

Барьеры для вступления в отрасль. Известны следующие барьеры для вступления в отрасль:

1. Экономия на масштабах производства. Некоторые технологии таковы, что эффективное производство может осуществляться только в чрезвычайно крупных масштабах. Фирме-конкуренту потребуются колоссальные капиталовложения, которые, возможно, никогда не окупятся.

2. Естественные монополии. В нескольких отраслях конкуренция неосуществима или затруднительна. Такие отрасли называются естественными монополиями. Это, в частности, предприятия общественного пользования — электрические, газовые, предприятия водоснабжения и канализации.

3. Патенты. Предоставляя собственнику изобретений исключительное право использовать их в течение продолжительного периода, патентные законы всех стран делают правообладателя монополистом в производстве нового продукта.

4. Лицензии. Вступление в отрасль может ограничивать государство путем выдачи лицензий. Например, лицензии телевизионным станциям для вещания на тех или иных частотах выдаются на государственном уровне.

5. Собственность на важнейшие виды сырья. Фирма, владеющая месторождением сырья, может препятствовать созданию конкурирующих фирм. Например, большинство алмазных рудников находится под эффективным контролем «Де Бирс», которая много лет контролирует рынок бриллиантов.

6. Нечестная конкуренция может быть барьером вступления в отрасль. Формы ее очень различны. Это давление на поставщиков ресурсов и банки, переманивание персонала, резкое снижение цен с целью довести до банкротства конкурента и даже заказных убийств возможных конкурентов.

Монопольный спрос составляет главное отличие монополиста от конкурентного продавца. Чистый монополист — это целая отрасль, он сталкивается со спросом на продукцию всей отрасли. Кривая отраслевого спроса является нисходящей — спрос увеличивается при снижении цены, как показано на рис. 4.5.

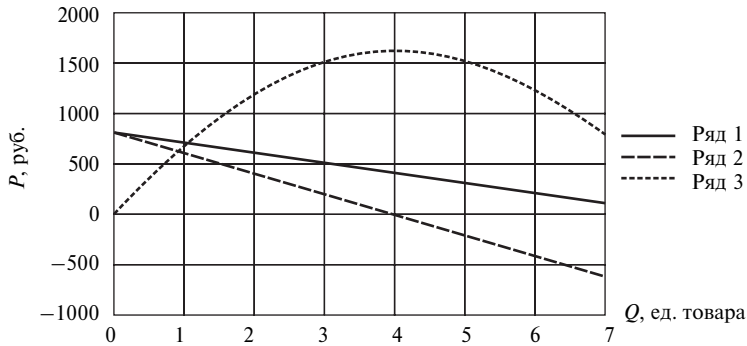


Рис. 4.5. Спрос (ряд 1), предельный (ряд 2) и валовой (ряд 3) доход монополиста

Это влечет три последствия:

1. Предельный доход меньше, чем цена, — средний доход. Нисходящая кривая спроса означает, что чистая монополия может увеличить свои продажи, только назначая более низкую цену на единицу своей продукции.

Снижение цены будет относиться не к дополнительно проданной продукции, а ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Поэтому изменение дохода — валовой предельный доход будет меньше, чем цена, причем эта разница по мере увеличения продаж будет нарастать, как показано на рис. 4.1.

2. Объем производства и продаж товара однозначно связан с ценой — монополист, определяя цену, тем самым решает, какой объем продукции произвести. Кривая спроса монополиста зафиксирована, он не может повысить цену без потери продаж.

3. Монополист, максимизирующий прибыль, будет всегда стремиться избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации цена — количество на эластичном отрезке.

Напомним, спрос считают эластичным, если уменьшение цены будет увеличивать валовой доход, тогда как если спрос неэластичен, то падение цены уменьшит валовой доход. В примере на рис. 4.5 при сокращении цены с 800 до 400 руб. валовой доход увеличивается, при этом предельный доход положителен. Спрос эластичен в этом ценовом диапазоне. При падении цены ниже 400 руб. валовой доход уменьшается, предельный доход отрицателен — спрос неэластичен. Понижение цены в неэластичной области уменьшает прибыль.

Максимизация прибыли монополистом осуществляется путем сопоставления дохода и издержек, пример которого приведен на рис. 4.6.

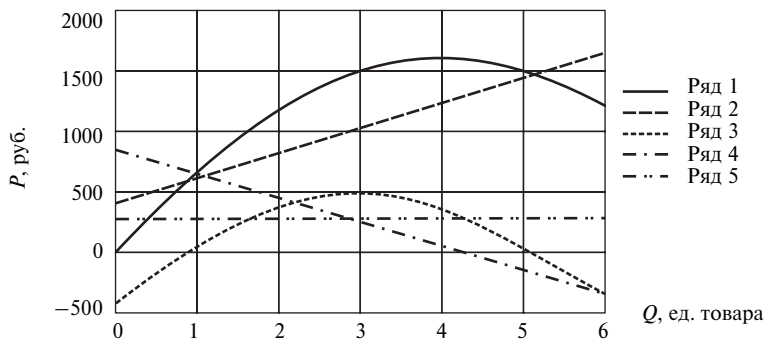


Рис. 4.6. Валовая выручка (ряд 1), валовые издержки (ряд 2), прибыль (ряд 3), предельный доход (ряд 4) и предельные издержки (ряд 5) монополиста

Стремящийся к прибыли монополист будет стараться производить столько продукции, продавая ее по соответствующей цене, сколько обеспечивает получение максимума прибыли. В примере на рис. 4.6 — это 3 ед. товара.

Заблуждения относительно монополистического ценообразования очень распространены, три из них заслуживают разъяснений:

1. Не самая высокая цена. Монополист избегает цен более высоких, чем те, которые позволяют получить максимальную прибыль.

2. Прибыли совокупные, а не на единицу продукции. Монополист стремится к максимуму совокупной прибыли, а не к максимуму прибыли на единицу продукции.

3. Убытки. Чистая монополия не гарантирует прибылей, но вероятность получения прибыли больше, чем для чисто конкурентного производителя, поскольку она не испытывает давления конкурентов.

Экономические последствия монополии для общества следующие.

Монополисту выгодно продавать меньше продукции и назначать более высокую цену, чем конкурирующему производителю, что легко объяснить. Предложение конкурентной отрасли — это сумма кривых предельных издержек всех фирм в отрасли. Сопоставление предложения с отраслевым спросом, как показано на рис. 4.7, определяет конкурентную цену в 200 руб. и объем производства в 6 единиц товара на пересечении кривых спроса и предложения.

Предположим, что отрасль становится чистой монополией в результате слияния конкурентов. Монополист максимизирует прибыль, уравнивая предельные издержки и свой предельный доход, который меньше, чем величина спроса. Он, как показано на

рис. 4.7, поднимет цену до 500 руб. и сократит выпуск до 3 единиц товара. Производственная эффективность и эффективности распределения ресурсов будут утрачены.

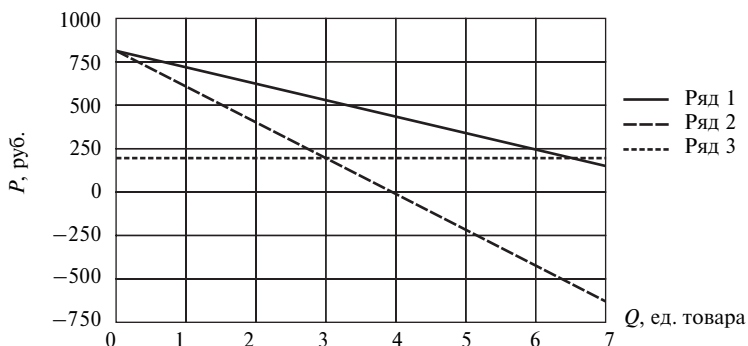


Рис. 4.7. Отраслевой спрос (ряд 1), конкурентное предложение (ряд 3) и предельный доход монополиста (ряд 2)

4.4. Монополистическая конкуренция и олигополия, антимонопольное регулирование

Монополистическая конкуренция — наиболее часто наблюдаемый на практике тип конкуренции, он имеет место на неоднородном рынке с множеством покупателей и продавцов, которые совершают сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров, в разных местах и на разных условиях, сопровождая предложение различной по форме и интенсивности рекламой.

Монополистическая конкуренция включает значительный объем конкуренции, смешанной с небольшой долей монопольной власти, так что производитель сталкивается со спросом, зависящим от цены, кривая спроса является нисходящей — спрос увеличивается при снижении цены.

Монополистическую конкуренцию характеризует относительно большое число фирм. Это могут быть, например, продовольственные магазины вашего города. Фирмы обладают небольшой долей рынка, поэтому ограниченно контролируют цены.

Легкое вступление в отрасль возможно из-за небольших размеров фирм, так как эффект масштаба и требующийся капитал невелики.

Неоднородный рынок — это рынок, на котором отдельный покупатель отдает предпочтение кому-либо из продавцов или его товарам. Степень предпочтения определяет рыночную власть предприятия — возможную степень влияния на цену. Добиться предпочтения покупателей стандартизованного товара можно, например, за счет расположения своих магазинов в густонаселенных районах, вблизи транспортных магистралей. Дифференцированный товар — товар с различными потребительскими свойствами, сам по себе может являться причиной неоднородности рынка.

Цены и объемы производства. В краткосрочном периоде поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции подобно поведению чистого монополиста. Долговременный период при монополистической конкуренции не отличается от чистой конкуренции — легкость вступления в отрасль приводит к безубыточности и ликвидирует прибыли.

Издержки монополистической конкуренции связаны с неэффективностью, порожденной некоторой монопольной властью и выражающейся в избыточных производственных мощностях, что компенсируется дополнительным удовлетворением потребностей за счет дифференциации продукта.

Олигополия имеет место, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая при формировании своей ценовой политики должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Олигополии могут быть однородными или дифференцированными, т.е. в олигополистической отрасли могут производить стандартизированные или дифференцированные продукты. На рынке присутствует не более 5—8 крупных предприятий, при дифференцированных продуктах это еще и некоторое количество мелких предприятий, влияние которых на рынок несущественно.

Основные причины существования олигополии следующие:

1) эффект масштаба, который требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы занимала большую долю совокупного рынка;

2) другие барьеры — владение патентами и контроль над сырьем, которые важны в электронике, химии, огромные расходы на рекламу, которые присущи табачной промышленности;

3) побуждение к слиянию, обусловленное стремлением существенно увеличить рыночную долю для использования эффекта масштаба, усиления рыночной власти, получения преимуществ крупного покупателя, позволяющих добиваться низких цен у поставщиков ресурсов.

Всеобщая взаимозависимость. В условиях олигополии продавцы — крупные фирмы весьма чувствительны к политике ценооб-

разования друг друга. Каждый продавец чутко реагирует на действия конкурентов. Ценовая конкуренция при олигополии непродуктивна и носит название ценовой войны. Фирма не может добиться какого-то положительного результата за счет снижения или повышения цен. Если она повысит цены, конкуренты могут не последовать его примеру. И тогда придется снижать цены либо рисковать потерей клиентуры.

Цены и объемы производства. Существуют следующие простые модели олигополистического ценообразования:

1) ломаная кривая спроса — кривая спроса резко меняется под влиянием действий конкурентов, меняющих цену;

2) обусловленное тайным соглашением ценообразование — сговор приводит к тому, что олигополисты максимизируют общую прибыль подобно монополисту;

3) лидерство в ценах — лидер отрасли задает цену, а остальные ее принимают и ситуация приближается к монопольному ценообразованию;

4) ценообразование по принципу «издержки плюс прибыль».

Модели и практика показывают приближение олигополии к монополии при очень больших долях рынка олигополистов.

Неценовая конкуренция. Поскольку олигополисты стараются избежать ценовой конкуренции, наибольшее внимание они уделяют неценовой конкуренции, основанной на дифференциации продукта.

Экономическая эффективность олигополии для общества по традиционной точке зрения близка к эффективности монополий. Близость олигополии к монополии измеряют с помощью индексов концентрации. Наиболее известен индекс Херфиндаля, определяемый как

$$H = s_1^2 + s_2^2 + \dots + s_n^2,$$

где H — индекс концентрации, увеличивающийся при увеличении концентрации и достигающий 10 000 при чистой монополии;

s_1, s_2, \dots, s_n — процентные доли рынка каждой из n фирм.

По мнению известных экономистов Й. Шумпетера и Дж. Гэлбрейта, крупные олигополистические фирмы способствуют быстрым темпам научно-технического прогресса. В этом с олигополистами соперничают небольшие фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции.

Регулирование монополии. Большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями, поэтому подлежат общественному регулированию. Цены и тарифы желез-

ных дорог, поставщиков природного газа и электричества определяются федеральными или региональными регулирующими комиссиями.

Порядок регулирования деятельности естественных монополий в нашей стране определяется федеральными законами «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ, «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» от 14 апреля 1995 г. № 41-ФЗ.

Цена, обеспечивающая «справедливую прибыль», устанавливается регулирующим органом равной средним валовым издержкам при заданном объеме производства с добавлением к ним «справедливого» процента прибыли.

Регулирование олигополии осуществляется путем контроля доли рынка крупнейших предприятий, порядка их слияний, контроля свободы ценообразования, направленных на предотвращение сговора, приводящего к получению монопольных прибылей. Порядок регулирования деятельности на олигополистических рынках в нашей стране определяется федеральными законами, прежде всего Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1.

Глава 5

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

5.1. Спрос на факторы производства

Рынки факторов производства — это рынки труда, капитала, земли, полезных ископаемых, информации, знаний, интеллектуальных способностей, предпринимательского таланта. Важную роль играет использование первичных ресурсов — труда, капитала и земли. Рынки факторов производства имеют свои особенности, которые необходимо учитывать. Все факторы производства, используемые в хозяйственной деятельности, можно разделить на две группы:

- 1) материальные, к которым относятся капитал и земля;
- 2) социальные, в составе которых выделяют труд и предпринимательский талант.

В современной экономике рынки факторов производства выполняют разнообразные функции, благодаря которым обеспечивается ресурсное обеспечение всех субъектов хозяйственной деятельности, решаются задачи рационального использования ограниченных ресурсов, формируются хозяйственные связи, решается проблема: что, как и для кого производить.

Наиболее просто спрос на факторы производства — ресурсы определяется в предположении, что фирма приобретает какой-то ресурс на конкурентном рынке и продает свою продукцию тоже на конкурентном рынке.

Спрос на ресурсы как производный спрос. Спрос на ресурсы является производным от спроса на готовые товары и услуги, которые производятся с помощью данных ресурсов. Они удовлетворяют потребности потребителя косвенно, через производство товаров и услуг.

Предельный продукт в денежной форме (*MRP*). Производный характер спроса на ресурсы означает, что он будет зависеть от:

- 1) производительности ресурса при создании товара;
- 2) рыночной стоимости, или цены, товара, произведенного с помощью данного ресурса.

Роль производительности и цены продукта при определении спроса на ресурс можно видеть на примере, приведенном в табл. 5.1.

Предположим, что фирма приобретает один переменный ресурс для своего производства, пусть это будет труд. Данные в столбцах 1—3 табл. 5.1 определяются законом убывающей доходности,

в соответствии с которым предельный продукт какого-либо ресурса (MP) по мере роста объемов его использования сокращается.

В столбце 4 даются сведения о цене продукта, которая на конкурентном рынке постоянна. Умножая данные в столбцах 2 и 4, получаем общий доход в столбце 5. Тогда легко вычислить предельный продукт в денежном выражении (MRP) — прирост общего дохода в результате применения каждой дополнительной единицы переменного вводимого фактора производства, который указан в столбце 6.

Таблица 5.1

Спрос фирмы на ресурс в условиях чистой конкуренции

Количество ресурса, ед.	Количество продукта, ед.	Предельный продукт, ед. $\Delta(2)$	Цена продукта, руб.	Общий доход, руб. $(2) \times (4)$	Предельный продукт в денежном выражении (MRP), руб. $\Delta(5)$
1	2	3	4	5	6
0	0		2	0	
		7			14
1	7		2	14	
		6			12
2	13		2	26	
		5			10
3	18		2	36	
		4			8
4	22		2	44	
		3			6
5	25		2	50	
		2			4
6	27		2	54	
		1			2
7	28		2	56	

Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$. Чтобы максимизировать прибыль, фирма должна использовать дополнитель-

ные единицы любого данного вида ресурса до тех пор, пока каждая последующая единица дает прирост общего дохода фирмы, а не общих издержек. Исходя из определения MRP показывает, каков прирост общего дохода в результате использования каждого последующего нанятого рабочего.

Предельные издержки на ресурсы MRC . Величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса дает прирост издержек на ресурсы, называется предельными издержками на ресурсы (MRC). Для фирмы будет прибыльным применять дополнительные единицы ресурса до тех пор, пока MRP данного ресурса не станет равен MRC . Если число рабочих таково, что MRC последнего рабочего превышает MRP , то фирма нанимает рабочих, которые не окупают себя. Таким образом, MRP отражает спрос фирмы на ресурс, в частности на рабочую силу, который иллюстрируется графиком на рис. 5.1.

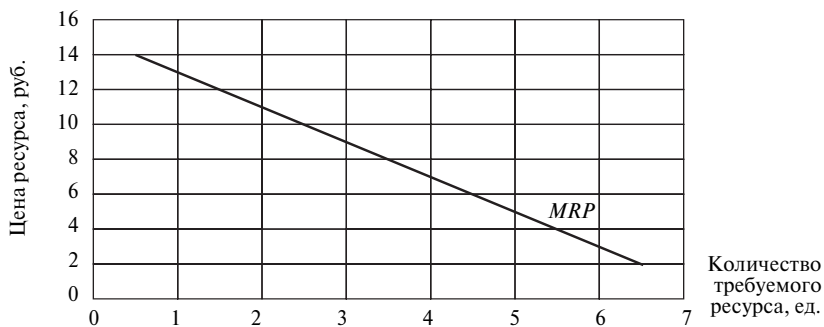


Рис. 5.1. Спрос фирмы на ресурс в условиях чистой конкуренции — кривая MRP

MRP — спрос производителя на ресурс. На чисто конкурентном рынке труда ставка заработной платы устанавливается совокупным рыночным предложением труда и рыночным спросом на труд. Отдельная фирма не может влиять на эту ставку заработной платы. В этих условиях совокупные издержки на рассматриваемый период возрастают точно на величину существующей ставки заработной платы для каждого нанимаемого дополнительного рабочего, т.е. MRC равно ставке заработной платы.

Фирма будет нанимать рабочих до точки, в которой ставка заработной платы (или MRC) равна их MRP , если только она нанимает рабочих в условиях конкуренции. Соответственно, используя данные столбца 6 табл. 5.1, находим, что если ставка заработной платы равна 13,95 руб., то фирма будет нанимать только одного рабочего, потому что первый рабочий обеспечит прирост

совокупного дохода на 14 руб. и чуть меньше — 13,95 руб. — прирост совокупных издержек. Для каждого последующего рабочего *MRC* превышает *MRP*, а это означает, что для фирмы невыгодно нанимать никого из этих рабочих.

Если ставка заработной платы составляет 11,95 руб., то, применяя ту же методику оценки, увидим, что фирме выгодно нанимать как первого, так и второго рабочего. Аналогично: если ставка заработной платы равна 9,95 руб., то наймут трех человек; если 7,95 руб. — четырех; если 5,95 руб. — пятерых и т.д. Очевидно, что график *MRP* отражает спрос фирмы на труд, так как каждая точка на этом графике показывает число рабочих, которых наняла бы фирма при каждой возможной ставке заработной платы.

5.2. Рынок труда: спрос и предложение, заработная плата и занятость

Сфера труда — важная и многоплановая область экономической и социальной жизни общества. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и непосредственное использование трудовых ресурсов в общественном производстве. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста.

Рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам функционирования представляет собой специфический рынок, имеющий ряд отличий от товарных рынков. Здесь регуляторами являются не только экономические, но и социальные и социально-психологические факторы, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы — заработной плате. Предложение рабочей силы определяется в первую очередь демографическими факторами: уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой.

Помимо демографического фактора динамика рынка труда зависит от степени экономической активности различных групп трудоспособного населения, оцениваемая отношением численности занятых и безработных к общей численности трудоспособного населения в данной группе. Главным фактором спроса, оказывающим влияние на динамику занятости, является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла. Помимо этого серьезное влияние на потребность в рабочей силе оказывает научно-технический прогресс.

Максимизация полезности. На рынке труда продавцами являются отдельные домашние хозяйства, максимизирующие полезность. Покупателями на этом рынке выступают фирмы, которые предъявляют производственный спрос на ресурс «труд». В краткосрочном периоде общая численность потенциальных работников и их квалификация остаются постоянными. Поэтому на основании решений каждого отдельного работника можно определить общий объем предложения на рынке труда в целом в экономике, а по результатам выбора профессии и места работы — количество предложения труда в разных отраслях. В краткосрочном периоде капитал фирмы является фиксированной величиной, поэтому потребности в труде она определяет исходя из рыночной ситуации, в которой действует.

Совершенно конкурентная фирма, принимающая цену своего выпуска постоянной, увеличивает спрос на основе максимизации прибыли путем найма рабочих до тех пор, пока, как было указано выше, ставка заработной платы не превышает предельный продукт в денежном выражении.

Занятые и безработные. К рабочей силе в развитых странах, в том числе и в России, относят все население страны в пределах трудоспособного возраста, включающее как занятых, так и безработных. Занятыми в России являются лица обоего пола, которые в рассматриваемый период:

1) выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с компаньонами как с привлечением, так и без привлечения наемных работников;

2) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии;

3) временно отсутствовали на работе из-за болезни, ухода за больными, ежегодного отпуска или выходных дней, обучения, учебного отпуска, отпуска без сохранения или с частичным сохранением содержания по инициативе администрации, забастовки, других подобных причин.

Формы и принципы оплаты труда. Существует несколько наиболее распространенных форм оплаты труда, используемых в рыночной экономике, в том числе и в России. Среди них повременная оплата труда, при которой размеры заработной платы работника практически зависят от отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Для рабочих часто устанавливаются часовые ставки. Сдельная форма предполагает оплату труда работников по количеству (объему) произведенной продукции требуемого качества.

Среди наиболее типичных современных форм и принципов оплаты труда и материального стимулирования можно назвать:

- увеличение доли переменных элементов заработной платы (премии, бонусы — выплаты из прибыли), достигающих $\frac{1}{3}$ всей заработной платы и используемых в качестве поощрения за экономию сырья и материалов, прирост производительности труда и улучшение качества продукции;

- применение так называемой аналитической системы оценки трудового вклада, где дифференцированно в баллах оцениваются многочисленные факторы процесса труда, такие, как квалификация работника, объем работы, ее качество, финансовые результаты деятельности фирмы;

- использование системы тарифных ставок, которые стимулируют рабочих к достижению высоких конечных результатов, прежде всего по параметрам качества, а также к овладению смежными и иными профессиями, например профессиями ремонтников оборудования;

- существование значительной дифференциации в заработной плате, которая отражает индивидуальные различия в результатах труда, а также в уровне квалификации и опыте работников;

- использование различных планов группового (бригадного) стимулирования, устанавливающего связь между конечными результатами деятельности бригады или другого трудового коллектива (прирост производства, производительности труда) и вознаграждением в виде премий и бонусов;

- применение различных форм участия работников в прибылях, которые увязывают денежное вознаграждение с финансовыми результатами деятельности фирмы, например с прибылью;

- участие работников во владении акциями.

Заработная плата, или ставка заработной платы, — это цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто используют термин «труд» в широком смысле, включая оплату труда:

- 1) рабочих в обычном понимании этого слова, т.е. «голубых воротничков» самых разных профессий;

- 2) специалистов — юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и др.;

- 3) владельцев мелких предприятий — парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множества различных торговцев — за трудовые услуги, предоставляемые при реализации их деловой активности.

Реальная и номинальная оплата труда. Важно также провести различие между денежной, или номинальной, и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата — это сумма денег,

полученная за час, день, неделю, месяц. Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а реальная заработная плата в то же самое время — понизиться, если цены возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата.

5.3. Рынок капитала, процентная ставка и инвестиции

Рынок капитала. Важным элементом рыночной системы является рынок капитала и капитальных активов. Рынок капитала представляет собой совокупность материальных и денежных ресурсов, обращающихся на рынке и используемых в качестве факторов производства.

Капитал — сложное экономическое понятие. Во многих случаях он рассматривается как «накопленный труд», отождествляется со средствами производства или с определенной суммой денег. Капитал — это материальные и денежные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг. При этом главной его чертой является способность приносить доход. Капитал функционирует и в виде определенной суммы денег — денежный капитал, и как совокупность средств производства или капитальных активов — средств производства (производственный капитал), и как накопленный объем профессиональных знаний, производственного опыта (человеческий капитал).

Наиболее часто выделяют следующие формы капитала:

- промышленный, действующий в материальной сфере производства;
- торговый, используемый в сфере реализации товаров и услуг;

- инвестиционный, который применяется в сфере долгосрочных капитальных вложений;

- ссудный, выступающий в виде накопленной суммы денег.

Значительную часть капитала составляют капитальные активы, к которым относится вся совокупность средств производства, функционирующих в производственном процессе, — это основной капитал: здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, электронно-вычислительная техника, которые используются в течение длительного времени. Для функционирования производства необходим и оборотный капитал — запасы сырья, материалов, товаров, денежных средств на предприятии и в расчетах с поставщиками материалов и товаров и покупателями.

Доходность капитала. Показателем эффективности использования капитала служит его доходность. В качестве такого показателя обычно используется годовая процентная ставка. Размер годовой процентной ставки рассчитывается как процентное отношение годового дохода к общей величине применяемого капитала.

Доходность применяемого в сфере производства капитала характеризуется нормой прибыли или нормой рентабельности — отношением годового размера прибыли к среднегодовой величине капитала, используемого предприятием. Доходность ссудного капитала оценивается рыночной банковской процентной ставкой, которая взимается банками по ссудам.

Доходность капитала зависит от предложения и спроса на капитал. Пересечение кривых предложения и спроса на капитал обеспечивает равновесную норму доходности. Ее необходимо рассматривать в краткосрочном и долгосрочном периодах. Предложение капитала в краткосрочном периоде, как правило, остается неизменным. Поэтому кривая предложения является вертикальной линией.

Процесс формирования равновесной нормы доходности, процента можно представить в виде схемы, показанной на рис. 5.2. В точке *A* достигается равновесная норма доходности. Такой уровень процента стимулирует рост накопления капитала. По мере накопления капитала кривая предложения смещается вправо, спрос на капитал как фактор производства уменьшается.

В точке A_1 формируется равновесная ставка процента в долгосрочном периоде. В этой точке низкий уровень доходности приводит к тому, что чистые сбережения постепенно уменьшаются. Норма доходности не может быть нулевой. Необходимость расширения и совершенствования производства неизбежно вызывает спрос на капитал.

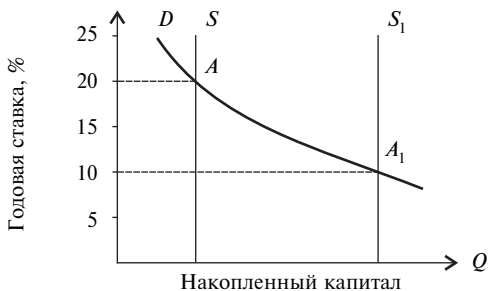


Рис. 5.2. Спрос и предложение на рынке капитала

С учетом уровня инфляции определяют номинальную и реальную норму доходности, процентную ставку. Реальная процентная ставка определяется как разница между ее номинальной величиной и уровнем инфляции.

Инвестиции могут быть определены как капиталовложения — затраты на производство средств производства и увеличение необходимых для производства запасов. С целью определения целесообразности инвестирования капитала в производство сопоставляют уровень годовой процентной ставки и чистую производительность — доходность капитала. Капитал будет вкладываться в производство товаров и услуг только в том случае, если доходность превышает годовую банковскую процентную ставку. Рыночная процентная ставка является минимальной величиной доходности.

Доходность инвестиций, как правило, больше процентной ставки. При этом образуется избыток прибыли над банковским процентом по ссудам. Этот избыток и есть экономическая прибыль — предпринимательский доход.

Применяемый в процессе производства капитал с точки зрения временного фактора имеет различную ценность. Для определения наиболее эффективных направлений инвестирования капитала, исходя из расчета возможного будущего дохода, используется метод дисконтирования. Дисконтирование — это процедура, с помощью которой определяется текущая ценность капитала по величине, которая будет получена в будущем. Расчет дисконтированной стоимости осуществляется по формуле:

$$NPV = P_t / (1 + a)^t,$$

где NPV — чистая приведенная стоимость — нынешняя стоимость будущих доходов;

P_t — будущий доход через t лет;

- a* — стоимость инвестированного капитала, например норма банковского процента, если инвестиции осуществляются за счет банковской ссуды.

На основе дисконтирования принимаются инвестиционные решения с целью определения целесообразности вложения капитала в те или иные проекты. Экономический смысл имеют только такие проекты, чистая приведенная стоимость которых превышает необходимые капиталовложения, иными словами, если проект окупается.

5.4. Рынок земли и природных ресурсов, рента

Земля как фактор производства. С экономической точки зрения земля как фактор производства — это те производительные блага, которые не являются результатом человеческого труда и даны самой природой. К ним относятся земельные площади, лесные массивы, водные ресурсы, полезные ископаемые в недрах земли, воздушный бассейн, животный и растительный мир.

Важнейшей характеристикой земли является ее ограниченность и невозобновляемость (за исключением живой природы). Конечно, земля — это не только фактор производства, но и жизненное пространство, в котором осуществляется деятельность людей.

Будучи объектом хозяйствования, земля в условиях рыночной экономики включается в сферу товарного оборота, она продается и покупается. По поводу ее использования складываются земельные или аграрные отношения. Они характеризуются прежде всего землевладением, основу которого составляет собственность на землю, и землепользованием, которое определяет субъектов хозяйственной деятельности на данной земле. Землевладение и землепользование, как правило, не совпадают. Несовпадение землевладения и землепользования является одним из условий возникновения земельной ренты. Другим условием ее возникновения следует назвать ограниченность земли как фактора производства. А в этой связи предложение земли на рынках факторов производства неэластично.

Рента. Как и любой фактор земля в соединении с другими факторами производства приносит доход. Этот доход принято называть рентой. В свою очередь, отношения, связанные с ценообразованием и распределением доходов от использования земли как фактора производства, называются рентными. Рентными называются также отношения, обусловленные использованием полезных ископаемых, а иногда и недвижимости.

Земельную ренту необходимо рассматривать как доход, связанный с использованием земли. Ее предложение ограничено и не может изменяться под воздействием рыночных цен. Общий уровень ренты устанавливается в точке равновесия предложения и спроса на землю, как показано на рис. 5.3. В случае отклонения от точки равновесия рента может превышать ее первоначальный уровень (точка A_2) или же, напротив, быть ниже этого уровня (точка A_1). В первом случае спрос на землю сокращается, а во втором возрастает; если спрос на землю формируется кривой D_3 , то земельная рента равна нулю. Земля в таком случае выступает как бесплатный дар природы, что может иметь место в условиях свободных земельных участков.

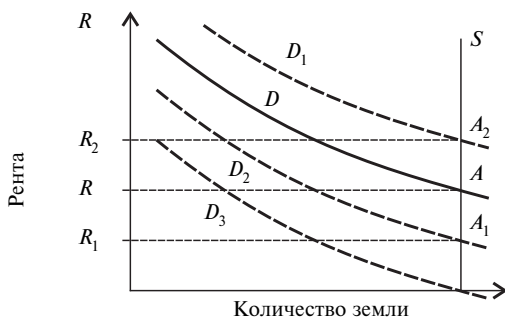


Рис. 5.3. Спрос и предложение на рынке земли

Равновесие между спросом и предложением земли определяет равновесный уровень земельной ренты (точка A).

В экономическом плане рента — это цена земли и других природных ресурсов, которая уплачивается собственникам этих ресурсов. Иначе говоря, внешне рента выступает как плата пользователей земли ее собственнику. Она присваивается землевладельцем в виде остаточного дохода. По своей сущности он представляет собой часть прибыли, создаваемой в сельскохозяйственном производстве, в добыче ископаемых и распределяемой в пользу собственников земельных участков, месторождений полезных ископаемых. Она включается в арендную плату, которая взимается собственниками этих ресурсов.

Величина земельной ренты определяется плодородием сельскохозяйственных угодий. Более плодородные и более выгодно расположенные земельные участки или же участки с более интенсивным ведением сельскохозяйственного производства приносят избыточный дополнительный доход в виде *дифференциальной ренты*

ты, которая выше среднего уровня, соответствующего точке равновесия между спросом и предложением земли.

Дифференциальная рента возникает во всех случаях, когда предложение того или иного фактора неэластично, например в добывающих отраслях промышленности. Если предложение того или иного фактора длительное время ограничено и, следовательно, является абсолютно неэластичным, то возникает доход в форме квазиренты — мнимой ренты. Она носит временный характер, пока предложение данного фактора не достигнет достаточно высокого уровня.

Цена земли. Земля как объект купли-продажи имеет определенную цену. Цена земли равна отношению земельной ренты к годовой ставке ссудного процента.

По своей сущности цена земли — это капитализированная рента. Собственник, продав земельный участок и положив деньги в банк, должен получать доход, равный величине земельной ренты.

В реальной действительности цены на земельные участки определяются многими факторами, в том числе законом убывающей отдачи земли. Особенно высокими они являются в крупных городах.

Глава 6 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ, ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

6.1. Общее рыночное равновесие и общественное благосостояние

Частичное и общее равновесие. Все множество разнотипных рынков переплетено в чрезвычайно сложную систему рыночной экономики.

Анализ частичного равновесия — это изучение равновесных цен и объемов производства на конкретных рынках определенных типов, ему посвящены предыдущие главы. Отдельные конкретные рынки тесно связаны сетью цен так, что изменения на одном рынке влекут за собой многочисленные существенные изменения на других рынках.

Анализ общего равновесия — это исследование рыночной системы как единого целого, анализ всеобъемлющих взаимосвязей между всеми различными рынками и ценами, которые составляют рыночную систему. Анализ может быть выполнен на основе нескольких моделей, простейшая элементарная модель рассмотрена ниже.

Общее равновесие: двухотраслевая модель. Это самый простой пример, позволяющий провести экономический анализ общего равновесия. Рассмотрим экономику, состоящую из двух отраслей. В первой отрасли производится продукт **А**, который предлагается на рынке **а**, во второй — продукт **Б**, который продается на рынке **б**. Изменения на этих рынках иллюстрируются кривыми спроса и предложения на определенный промежуток времени, например на день, которые показаны на рис. 6.1.

Для простоты будем принимать во внимание только рынок труда каждой отрасли. Предположим, что первая отрасль использует рабочую силу определенного типа, а вторая — тоже рабочую силу своего определенного типа. Допустим, что рынки продуктов и ресурсов (в данном случае труда) являются чисто конкурентными.

Тип спроса и предложения. Кривые спроса на продукты являются нисходящими вследствие убывающей предельной полезности продукта. Восходящие кривые предложения продуктов основаны на концепции возрастающих предельных издержек. Так как

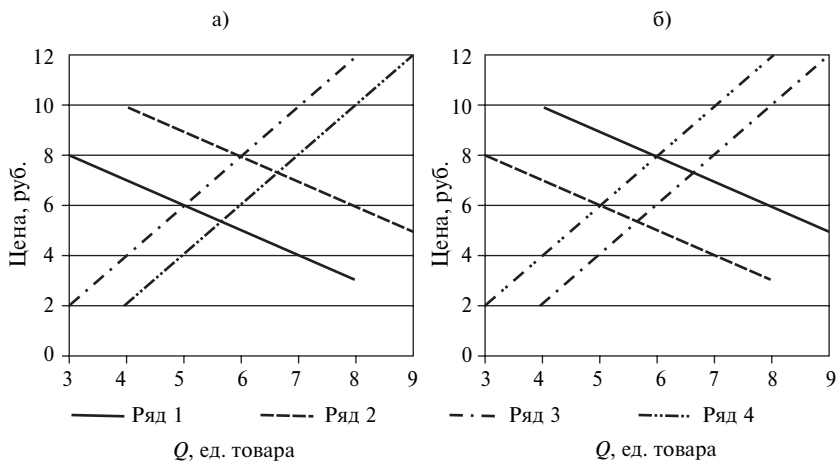


Рис. 6.1. Равновесие на рынках продуктов а и б: ряд 1 — первоначальный спрос; ряд 2 — изменившийся спрос; ряд 3 — первоначальное предложение; ряд 4 — предложение после приспособления в долгосрочном периоде

дополнительные единицы продуктов являются более дорогими, фирмы должны получить более высокую цену для того, чтобы было выгодно произвести эти дополнительные продукты.

Кроме того, имеют место нисходящие кривые спроса на рабочую силу, обусловленные законом убывающей доходности или убывающей предельной физической производительности. Убывающая предельная производительность ресурса вызывает увеличение предельных издержек, по мере того как увеличивается объем производства. Если каждая последующая единица рабочей силы, нанятая с постоянной заработной платой, добавляет все меньше и меньше к выпуску, то цена каждой последующей единицы продукции должна быть тогда все больше и больше. Восходящие кривые предложения рабочей силы отражают возрастающие издержки утраченных возможностей, связанные с привлечением дополнительных рабочих. Отрасль должна платить все более высокие ставки заработной платы, чтобы приобрести большее количество рабочей силы.

Исходное состояние — это равновесие в долговременном периоде, так что цена продукта А составляет 6 руб. за единицу, цена продукта Б — 8 руб. Они представляют собой равновесные цены. Фирмы получают нормальные прибыли, поэтому нет причины для каждой отрасли расширяться или сокращаться. Два рынка труда также находятся в равновесии, для рабочих нет стимула перемещаться по отраслям.

Предположим, что это равновесие нарушается. Пусть, например, происходит изменение в потребительских предпочтениях или вкусах, так что потребительский спрос на продукт **А** возрастет, а потребительский спрос на продукт **Б** понизится, как показано на рис. 6.1.

Приспособления в краткосрочном периоде. Производство, которое приносило нормальную прибыль в первой отрасли до того, как спрос вырос, теперь приносит дополнительно экономические прибыли. Фирмы в отрасли, столкнувшиеся с новой более высокой ценой, считают выгодным переместиться до какой-то точки дальше вверх и вправо на своих кривых предельных издержек. Совокупность эти кривых служит кривой предложения для отрасли. Таким образом, существующие фирмы сочтут выгодным расширить свой совокупный выпуск продукции **А** с 5 до 6 единиц.

Чтобы расширить выпуск, фирмы в первой отрасли должны приобрести больше ресурсов, таких, как рабочая сила своего типа. Рост спроса на рабочую силу на этом рынке труда приведет к повышению ставки заработной платы для своей рабочей силы.

Противоположные приспособления произойдут в краткосрочном периоде во второй отрасли. Поскольку спрос падает, то при более низкой цене отдельные фирмы понесут убытки. Эти фирмы будут реагировать, смещаясь вниз влево на своих кривых предельных издержек; они стремятся минимизировать убытки, в результате чего при меньшем выпуске установится цена 6 руб. за единицу продукта. Снижение спроса на продукт **Б** отражается, в свою очередь, на рынке ресурсов. В частности, спрос на рабочую силу типа, используемого в отрасли, падает, это заставляет понизиться равновесную ставку заработной платы, что сократит занятость.

Приспособления в долговременном периоде. По окончании приспособлений в кратковременном периоде производство продукта **А** в первой отрасли все еще приносит экономическую прибыль, в то время как во второй отрасли сохраняются убытки. Это означает, что при наличии достаточного времени новые фирмы войдут в первую отрасль, а вторую отрасль фирмы будут покидать. По мере того, как новые фирмы будут входить в первую отрасль, ее предложение будет расти, кривая предложения отрасли будет сдвигаться вправо. Увеличение предложения теперь понизит цену.

Равновесный выпуск продукта **А**, как показано на рис. 6.1, установится при более высокой по сравнению с первоначальной ценой. Это означает, что первая отрасль — это отрасль с возрастающими издержками. Если бы это была отрасль с постоянными издержками, новая цена была бы такой же, как первоначальная

цена. В новом положении равновесия потребители получают больший объем продукции, что соответствует их желаниям. Другими словами, эти приспособления вызваны потребностями потребителей.

Убытки во второй отрасли побудят фирмы покинуть отрасль. По мере их выхода отраслевое предложение будет снижаться, что несколько поднимет цену. Если мы примем, что эта отрасль тоже является отраслью с возрастающими издержками, сокращение числа фирм в отрасли понизит издержки на единицу продукции. Поэтому в новом положении равновесия цена будет ниже, чем первоначальная, производство будет приносить снова нормальную прибыль и размер отрасли стабилизируется.

Эти долговременные приспособления продублируются на рынках ресурсов. Изменения в спросе на рабочую силу в краткосрочном периоде повысили ставку заработной платы для рабочей силы в первой отрасли. Поэтому рабочая сила второй отрасли отчасти переместится в первую. Предложение рабочей силы во второй отрасли сократится. В результате для рабочей силы типа, используемого во второй отрасли, ставки заработной платы имеют тенденцию к повышению.

Эффективное распределение ресурсов и распределение дохода. Приспособление в краткосрочном и долговременном периодах обеспечивает эффективное распределение ресурсов, но изменяет распределение доходов. Рабочий и предприниматель, связанные с первой отраслью, будут получать более высокие доходы, а рабочие и предприниматели во второй отрасли — более низкие доходы по сравнению с начальным положением.

Условия эффективности общего равновесия — это чистая конкуренция на всех взаимосвязанных рынках продуктов и ресурсов. Но конкурентная рыночная система не распределяет ресурсы для производства общественных благ. Не принимает она во внимание также побочные выгоды и издержки. Поэтому государству приходится использовать налогообложение для осуществления расходов, необходимых для обеспечения экономики общественными благами, а также использовать специальные налоги и субсидии, чтобы исправить нерациональное распределение ресурсов, вызванное побочными издержками и выгодами.

Распределение личных доходов, которое произвела бы конкурентная рыночная система, неравномерно, причем для общества нет основания рассматривать его как справедливое или заслуженное. Это обстоятельство предполагает необходимость государственного вмешательства. Кроме того, в реальной жизни рыночная система является системой с несовершенной конкуренцией, вслед-

ствие чего ресурсы используются менее эффективно и перераспределение ресурсов осуществляется медленнее и менее полно, чем предполагается в этом разделе.

6.2. Внешние эффекты и общественные блага

Экономические функции государства предполагают решение пяти задач:

- 1) обеспечивать правовую основу и социальный климат, способствующие эффективному функционированию рыночной экономики;
- 2) поддерживать конкуренцию;
- 3) перераспределять доходы и материальные блага;
- 4) регулировать распределение ресурсов для обеспечения общественными товарами и корректировать побочные эффекты;
- 5) стабилизировать экономику.

Рассмотрим анализ государственных расходов и доходов и принятия правительственных решений.

Общественные товары. Напомним, что индивидуальный товар, предназначенный для индивидуального потребления, делим, т.е. он состоит из достаточно мелких единиц, отдельные покупатели могут его покупать. На него распространяется принцип исключения: те, кто не может или не хочет платить, не получают никаких выгод от данного товара.

Общественный товар является неделимым, и на него не распространяется принцип исключения. Это, к примеру, национальная оборона, общественный порядок. Когда товар произведен, государство не может помешать пользоваться неделимыми благами товара тем, кто не платил за него. Поскольку потенциальные покупатели извлекают пользу из общественного товара независимо от того, заплатили они за него или нет, их подлинные предпочтения не выявляются.

Спрос на общественные товары граждан и фирм в стране не выявляется на рынке, но он складывается как совокупность, определяющая некоторые кривые спроса.

Предположим, государство решило произвести дополнительную единицу данного общественного товара. Поскольку нельзя применить принцип исключения, то никто не будет добровольно платить за эту единицу — ведь они могут пользоваться ею бесплатно. Вспомним, что потребление товара одним потребителем не мешает другому также потреблять его. Но общую сумму, которую оба наши гражданина готовы заплатить за возможность для каж-

дого из них пользоваться этой единицей товара, можно определить по данным о том, сколько каждый из них готов заплатить за дополнительную единицу этого общественного товара.

Цена, которую готовы заплатить граждане, — это сумма цен, которые готов заплатить каждый из них, коллективная цена. Таким образом может быть получена кривая коллективного спроса на общественный товар, которая образована путем сложения цен на кривых индивидуального спроса.

Кривая коллективного спроса определяется денежной стоимостью предполагаемых выгод от различных дополнительных единиц товара, которые в равной степени доступны обоим лицам для одновременного потребления. Она носит, как и в случае индивидуальных товаров, нисходящий характер, который объясняется законом убывающей предельной полезности: последующие единицы общественного товара приносят меньше дополнительной пользы, чем предыдущие.

Оптимальное количество общественного товара. Кривая предложения общественного товара является восходящей в обычном смысле. Для коротких периодов времени применим закон убывающей отдачи, который определяет восходящий характер кривой предложения, независимо от того, производятся бомбардировщики — общественные товары или конфеты — товары, предназначенные для индивидуального потребления.

Оптимальное количество общественного товара определяется сопоставлением спроса и предложения — равенством спроса и предложения. Равенство предельной выгоды предельным издержкам определяет оптимальное количество общественного товара, оно аналогично правилу равенства предельных издержек и предельного дохода, которые необходимы для максимизации прибыли.

Издержки и выгоды. Пусть правительство рассматривает некий проект, например проект системы паводкового контроля. Напомним, суть проблемы экономии ограниченных ресурсов состоит в том, что любое решение вложить больше ресурсов в государственный сектор влечет за собой как выгоды, так и издержки. Выгоды заключаются в дополнительном удовлетворении потребностей путем увеличения выпуска общественных товаров, а издержки — в уменьшении удовлетворения потребностей в связи с сокращением производства товаров для индивидуального потребления.

Проект целесообразен только тогда, когда выгоды от дополнительного производства общественных товаров превысят издержки из-за уменьшения количества товаров для индивидуального пользования. Подчеркнем, что экономические вопросы требуют не однозначных ответов «да» или «нет», а скорее «насколько мно-

го» или «насколько мало». Проиллюстрируем пример данными, которые приведены в табл. 6.1.

Будем иметь в виду, что общие издержки по вариантам проекта определяются путем калькуляции, т.е. подсчета и суммирования по отдельным их элементам с учетом рыночных цен товаров, работ, услуг, используемых при реализации проекта.

Общая выгода оценивается следующим образом. Эксперты описывают и рассчитывают технические, экономические и социальные выгоды проекта для граждан. Проводится опрос граждан, которые оценивают, какую плату они считают для себя приемлемой за выгоды проекта, а результаты суммируются. Разумеется, скорее всего, проводится выборочный опрос, результаты которого с использованием методов математической статистики распространяются на всех.

Известным заблуждением является мнение о том, что оценка выгод должна быть осуществлена экспертами. Это ошибка, которая зачастую может быть выгодна тем, кто связан с исполнением проекта.

Таблица 6.1
Анализ издержек и выгод для проекта паводкового контроля, тыс. руб.

Проект	Общая стоимость	Предельные издержки	Общая выгода	Предельная выгода	Чистая выгода
Без проекта	0		0		0
		3000		6000	
Плотина	3000		6000		3000
Малое водохранилище		7000		10 000	
	10 000		16 000		6000
Среднее водохранилище		8000		9000	
	18 000		25 000		7000
Крупное водохранилище		17 000		7000	
	35 000		32 000		-3000

Таблица 6.1 дает ответ об оптимальном количестве общественного товара в рассматриваемом примере. Сравним дополнительные, или *предельные*, выгоды с дополнительными, или *предельными*, издержками, которые связаны с каждым проектом. При этом можно видеть, что предельные выгоды превышают предельные издержки, пока стоимость проекта не превышает стоимости

среднего водохранилища. Реализация именно этого проекта обеспечивает максимальную выгоду, которая составляет 7 млн руб.

Побочные эффекты, напомним, — это издержки или выгоды, которые выпадают на долю некоей третьей стороны, не участвующей в рыночной сделке. Примером побочных издержек может служить загрязнение окружающей среды, а примером побочных выгод — образование. Избыточное вложение ресурсов в производство конкретного товара как результат побочных расходов можно компенсировать, введя налог на выпущенную продукцию. Недовложение ресурсов, связанное с побочными выгодами, можно возместить, предоставив субсидию производителю или потребителю товара. Но существуют и другие возможности решения проблемы.

Формирование рынка прав на побочные эффекты можно рассмотреть на примере проблемы загрязнения окружающей среды, хотя такой подход применим и к другим побочным результатам. Причина формирования рынка прав на загрязнение окружающей среды состоит в том, что воздух, реки, озера, океаны, территории городов и заповедников являются объектами загрязнения, а права пользования этими ресурсами принадлежат всему обществу. В результате ни у частных лиц, ни у ведомств нет стимулов ограничивать использование этих ресурсов, сохранять их чистоту или качество. Природные ресурсы потребляются в неограниченных количествах, и среда загрязняется.

Поэтому ведомству, контролирующему загрязнение окружающей среды, предлагается определять количество загрязняющих веществ, которое может быть выброшено в воду или в воздух в данном районе в течение года при сохранении качества воды или воздуха на определенном приемлемом уровне.

Например, ведомство определяет, что 50 т загрязняющих веществ может быть сброшено в озеро и переработано природой. На продажу выставляется 50 прав на загрязнение, каждое из которых позволяет их владельцу в данном году сбрасывать в озеро 1 т загрязняющих веществ. Суммарное предложение прав на загрязнение не изменяется, поэтому оно абсолютно неэластично. Кривая спроса на права загрязнения будет нисходящей, как и кривая спроса на любые другие ресурсы. При высоких ценах те, кто загрязняет окружающую среду, либо перестанут ее загрязнять, либо будут загрязнять ее меньше, приобретя очистное оборудование. Если бы побочных эффектов рынка не было и использование озера для сбросов было бесплатным, в него было бы сброшено значительно больше загрязняющих веществ.

6.3. Налоговое бремя и несостоятельность государственного сектора

Распределение налогового бремени. Прямые налоги взимаются с доходов и состояния, они лишь уменьшают суммы дохода, получаемого гражданином или фирмой, либо их богатства. К прямым налогам относятся налог на доходы, налог на прибыль предприятий, налоги на имущество. Косвенные налоги — налоги, взимаемые не с доходов или богатства, а с другой базы, искажают рыночное равновесие и приводят к общественным потерям. К косвенным налогам относятся налог с продаж, налог с оборота, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины

Эластичность и распределение бремени косвенных налогов. Предположим, что на рис. 6.2 показан рынок определенного сорта отечественной водки. Равновесная цена без налога 40 руб. за бутылку, а равновесное количество — 15 млн бутылок. Допустим, что государство вводит специальный акцизный налог, равный 20 руб. на бутылку. Введение налога смещает кривую предложения вверх на величину налога. Это приводит к повышению цены для потребителя до 50 руб. и к снижению цены после вычета налогов для производителя до 30 руб. за бутылку. В данном случае налоговое бремя распределяется поровну между потребителями и производителями.

Кто же платит такие налоги, которые называют косвенными, — производители или потребители? Как распределяется налоговое бремя?

Сравнение соотношения между спросом и предложением после введения налога с равновесием между ними до введения налога показывает, что если цена была равна 40 руб. за бутылку, то новая равновесная цена составляет 50 руб. В данном случае половину налога платят потребители, так как теперь бутылка обходится им на 10 руб. дороже — 50 руб., как это показано на рис. 6.2.

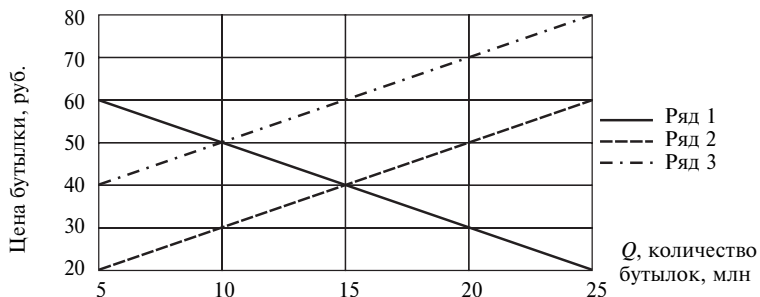


Рис. 6.2. Распределение акцизного налога на водку: ряд 1 — спрос; ряд 2 — предложение производителя; ряд 3 — предложение на рынке после введения налога

Другой налог платят производители в виде более низкой цены после уплаты налога, которая теперь на 10 руб. меньше — 30 руб. В этом случае потребители и производители делят налоговое бремя поровну; производители переносят половину налога на потребителей в виде более высокой цены, а вторую половину налогового бремени несут сами.

Если бы эластичность спроса и предложения отличалась от той, что показана на рис. 6.2, то распределение налогового бремени было бы иным. Здесь действуют два следующих правила:

1. Чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога ложится на плечи потребителей при условии, что предложение является постоянным. Если спрос эластичнее, чем показано на рис. 6.2 (кривая спроса имеет меньший наклон), то цена на рынке после введения налога изменится меньше и потребители будут платить меньшую часть налога. Наоборот, если спрос менее эластичен, чем это показано на рис. 6.2 (кривая спроса имеет больший наклон), то цена на рынке после введения налога изменится больше, потребители будут платить большую часть налога.

2. Чем менее эластично предложение, тем большую часть налога платят производители при условии, что спрос является постоянным. Если предложение эластичнее, чем показано на рис. 6.2 (кривая предложения имеет меньший наклон), то цена производителя после введения налога изменится меньше и производители будут платить меньшую часть налога. Наоборот, если предложение менее эластично, чем это показано на рис. 6.2 (кривая предложения имеет больший наклон), то цена на рынке после введения налога изменится больше, производители будут платить большую часть налога.

Избыточное налоговое бремя — это избыточные потери для общества по сравнению с суммой налоговых поступлений косвенных налогов. Распространенным заблуждением, попавшим в некоторые учебники, является отождествление общего налогового бремени с налоговыми поступлениями.

Продолжим рассмотрение приведенного выше примера. Акцизный налог на водку в 20 руб. на бутылку в рассмотренном выше примере увеличивает рыночную цену с 40 до 50 руб. за бутылку и уменьшает их равновесное количество с 15 млн до 10 млн бутылок. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 20 млн руб. — по 10 руб. с каждой из 10 млн бутылок. Предполагается, что государство использует эти налоговые поступления в 20 млн руб. на производство общественных товаров и услуг соответствующей стоимости. Поэтому, казалось бы, общество в целом ничего не теряет от того, что потребители и производители передают средства государству.

Но потери для общества будут больше, чем налоговые поступления, они и составляют избыточное налоговое бремя.

Введение налога уменьшает равновесное количество производимой и потребляемой водки на 5 млн бутылок. Тот факт, что до введения налога спрос и предложение были на 5 млн бутылок больше, означает, что выручка от них превышала издержки производства. В результате введения налогов производители потеряли выручку от реализации этих 5 млн бутылок по некоторой средней величине цен до и после их снижения. Это и есть их избыточное налоговое бремя. В данном примере избыточное налоговое бремя для производителя ориентировочно составит по 5 руб. на каждую из 5 млн бутылок — 25 млн руб.

В результате введения налогов потребители потеряют удовлетворение от приобретения этих 5 млн бутылок по некоторой средней величине цен до и после их снижения. Это вторая составляющая избыточного налогового бремени. В данном примере она также ориентировочно составит по 5 руб. на каждую из 5 млн бутылок — 25 млн руб.

Избыточное налоговое бремя — это *потеря эффективности* для общества, которая является результатом введения налога. Общее налоговое бремя — это сумма налоговых поступлений и избыточного налогового бремени. Избыточное бремя косвенного налога — это потеря для общества чистой выручки предприятий и дохода граждан, потому что потребление и производство облагаемого налогом товара падают ниже их оптимальных уровней.

Выявление предпочтений с помощью голосования. Какие общественные товары следует производить? Какими методами должно правительство корректировать побочные эффекты? Как следует распределять налоги, за счет которых оно финансируется?

Эти решения, касающиеся государственной политики, принимаются коллективно, демократическим путем, причем процедура сводится к голосованию. Кандидаты на государственные должности предлагают избирателям альтернативные пакеты программ. Избирают тех, кто, по мнению избирателя, будет принимать лучшие решения в защиту их интересов.

Неэффективность результатов голосования. Она всегда имеет место и обусловлена тем, что все избиратели имеют один голос, но все они готовы платить разные цены за каждый общественный товар. Принятие решений большинством голосов может привести к экономически неэффективным результатам, поскольку механизм голосования не позволяет учесть всю совокупность предпочтений отдельного избирателя.

Парадокс голосования состоит в том, что при некоторых обстоятельствах процедура голосования не позволяет сделать согласованный выбор, отражающий основные предпочтения в обществе. Вследствие этого правительство испытывает трудности, определяя, какие общественные товары требуются в соответствии с результатами голосования.

Несостоятельность государственного сектора. Исследование проблемы оптимального выпуска общественных товаров и проблем голосования за такой выпуск показывает, что правительство не всегда эффективно и результативно выполняет свои экономические функции.

Особые интересы и погоня за рентой. В идеальном случае решения, принимаемые правительством, способствуют общему благосостоянию или, по крайней мере, защищают интересы огромного большинства граждан. Но на самом деле правительство часто поддерживает цели немногочисленных групп, выражающих особые интересы, в ущерб обществу в целом. Другими словами, эффективному принятию правительственных решений часто мешает эффект особых интересов.

Стремление получить через правительство материальные выгоды за счет общества называется погоней за рентой. Здесь термин «рента» означает любой платеж поставщику ресурсов, фирме или другим организациям, превышающий сумму, которая могла бы быть ими получена в условиях рыночной конкуренции.

Явные выгоды и скрытые издержки. Считается, что политические деятели, стремящиеся завоевать голоса избирателей, не будут объективно оценивать все издержки и выгоды от различных программ, решая, какую из них поддержать, а какую отклонить. Поскольку людям, находящимся у власти, требуется поддержка избирателей каждые несколько лет, они будут выступать за программы, которые повлекут за собой немедленные ощутимые выгоды, с одной стороны, и неясные, с трудом определяемые издержки — с другой. И наоборот, политические деятели с подозрением относятся к программам, включающим в себя немедленные, легко определяемые издержки наряду с будущими расплывчатыми и туманными выгодами.

Бюрократия и неэффективность. Частные предприятия по своей природе более эффективны, чем государственные. Дело в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Считается, что у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать, — увеличение дохода, связанного с прибылью, управляемых ими предприятий.

Глава 7 НАЧАЛА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

7.1. Национальная экономика как целое, кругооборот доходов и продуктов

Макроэкономика — это раздел экономической теории, в котором рассматривается общее состояние национальной экономики, закономерности развития общественного производства в целом, движение уровня цен, заработной платы и безработицы, общего спроса и предложения, потребления и инвестиций.

Экономический кругооборот — это движение расходов и доходов, денег, ресурсов, продукции в сфере экономической деятельности. Это движение продуктов и денежных потоков охватывает четыре основные сферы: производство, обмен, распределение, потребление.

Производство представляет собой процесс преобразования и приспособления природных материалов для нужд человека.

Обмен — процесс движения материальных благ и услуг от одного участника экономической деятельности к другому.

Распределение определяет размеры доходов, получаемых участниками экономической деятельности. Разница в уровне доходов обуславливается различиями выполняемых операций и формами собственности на факторы производства.

Потребление — завершающий акт хозяйственной деятельности. Оно представляет собой использование товаров и услуг для удовлетворения текущих и перспективных потребностей.

Каждому хозяйству приходится постоянно принимать решение, какую часть дохода израсходовать (потребить) сегодня, какую отложить на будущее — на случай непредвиденной ситуации. Одна часть дохода расходуется на текущее потребление, другая — откладывается в виде сбережения.

Сбережения — это доход, не израсходованный на приобретение товаров и услуг в рамках текущего потребления. Их осуществляют как домохозяйства, так и фирмы. Размер сбережений обратно пропорционален величине потребления. Источниками сбережений служат рост производства (и доходов) или сокращение доли потребления в доходах.

Инвестиции — это затраты, направляемые на увеличение или восполнение капитала. Их принято делить на три части:

1) инвестиции в финансовые активы (финансовые вложения), например в ценные бумаги, уставный капитал, займы;

2) инвестиции в запасы материальных оборотных средств (в основном это сырье, незавершенная продукция и еще не проданная готовая продукция);

3) инвестиции в основной капитал — в машины, оборудование, здания, сооружения, иными словами, в тот реальный капитал, который служит более года.

Последний вид инвестиций называют капитальными вложениями (капиталовложениями) или валовым накоплением основного капитала. В свою очередь, эти капиталовложения включают затраты как на возмещение, так и на прирост основного капитала.

Амортизация — это инвестиционные расходы, которые направляются на возмещение износившихся машин и оборудования, на восполнение отслуживших свои сроки зданий и сооружений.

Чистые инвестиции — это ресурсы для строительства новых предприятий, создания нового оборудования, новых транспортных средств и др. Они могут быть исчислены как разница между валовыми инвестициями и средствами, израсходованными на возмещение износа и потерь.

Общая теория равновесия и кругооборот доходов и продуктов. В основе общей теории равновесия лежит модель экономического равновесия Л. Вальраса. Построив довольно сложную систему взаимосвязанных уравнений, он доказал, что система равновесия может быть достижима как некий «идеал», к которому стремится конкурентный рынок. В этой модели стоимость общественного продукта равна рыночной стоимости использованных на его выпуск производственных факторов, совокупный спрос равен совокупному предложению, цена и объем производства не увеличиваются и не уменьшаются. Рассмотрим кругооборот доходов и продуктов в такой модели.

Упрощенный кругооборот (рис. 7.1) предполагает наличие ряда условий:

- спрос и предложение факторов производства, а также товаров и услуг равны, цены товаров соответствуют издержкам производства;

- в экономике действуют только два экономических агента — домохозяйства и фирмы (предприятия);

- все получаемые доходы домашние хозяйства тратят на приобретение потребительских товаров, а фирмы продают свои продукты домохозяйствам сразу же по окончании производственного процесса;

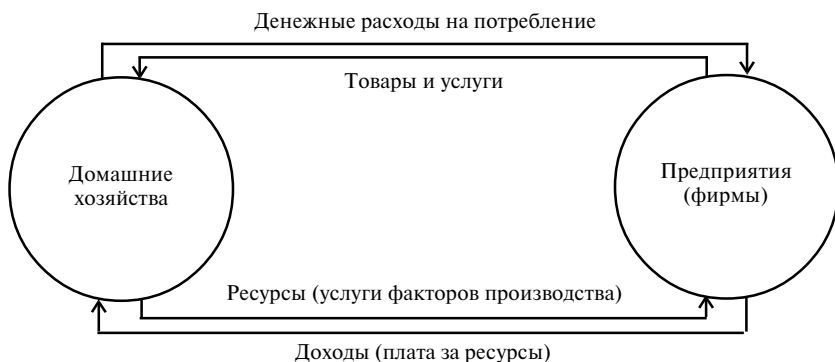


Рис. 7.1. Кругооборот товаров, доходов и расходов

- в данной экономической системе отсутствуют финансовые учреждения, государственное вмешательство в экономику, а также импорт и экспорт.

В упрощенной схеме кругооборота все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам. Они предоставляют рабочую силу, капиталы, природные и другие ресурсы. Предприятия, когда предлагают факторные услуги, выступают в роли домашних хозяйств. В схеме наглядно представлены основные связи.

Домашние хозяйства предъявляют спрос и потребляют потребительские товары (хлеб, одежду, бытовую электронику) и услуги (стирка белья, транспорт). Они оплачивают их за счет доходов, которые получают, предоставляя в распоряжение предприятий рабочую силу, капитал, землю, другие факторы производства.

Предприятия включают факторы производства в производственный процесс и поставляют готовые потребительские товары и услуги домашним хозяйствам. Хлеб, одежда, бытовая электроника, транспортные и иные услуги, потребляемые домашними хозяйствами, заканчивают свое движение, и процесс кругооборота начинается снова.

Как видно на рис. 7.1, движение потоков товаров и денежных средств осуществляется постоянно. Из всех потоков нас интересует весь продукт, произведенный страной за год (чаще его называют валовым внутренним или валовым национальным продуктом). Он представляет собой агрегированный поток, т.е. выражает стоимость всех товаров и услуг, произведенных за год. Он также является суммарным доходом всех владельцев экономических ресурсов.

В данной (упрощенной) схеме экономического кругооборота показатели валового внутреннего продукта и национального до-

хода равны между собой (хотя в дальнейшем мы увидим, что это не совсем так). Равенство доходов и расходов соответствует принципу двойной записи бухгалтерского учета, используемого в экономической статистике.

Расширенный кругооборот. Теперь рассмотрим модель, в которой домашние хозяйства не все свои доходы расходуют в рамках текущего потребления. Государство собирает налоги и осуществляет расходы — закупает товары и выплачивает из бюджета заработную плату, осуществляет социальные выплаты. Финансовые учреждения (банки) перераспределяют денежные ресурсы.

На новой, несколько видоизмененной схеме кругооборота (рис. 7.2) функционируют уже не два, а четыре участника экономических операций: домашние хозяйства, предприятия, государство, банки. Величина ежегодных расходов домашних хозяйств в среднем, как правило, меньше величины их доходов. Эта разница и есть сбережения. Наиболее распространенной формой сбережений является создание накоплений в виде вкладов в банках или приобретение различных ценных бумаг.

Чтобы осуществлять перемещение потоков денежных средств от домашних хозяйств — собственников сбережений к фирмам, которые осуществляют инвестиции и в этом качестве выступают в роли заемщиков, необходимы специальные экономические институты — финансовые учреждения. Для обеспечения нормального хода кругооборота сумма сбережений (S) должна быть равна размерам инвестиций (I), т.е. $S = I$. В идеале доходы госбюджета должны соответствовать его расходам.

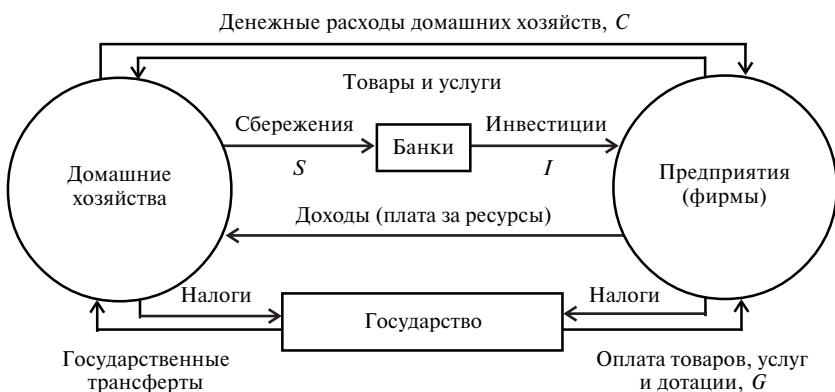


Рис. 7.2. Экономический оборот с участием государства и банков

Исходя из вышеизложенного, на рынке продуктов действуют теперь три покупателя: домашние хозяйства приобретают потребительские товары; фирмы закупают инвестиционные товары; государство закупает товары и услуги, необходимые для осуществления властных функций. В соответствии с этим выпуск продукции разделен на три части: потребление C (consumption), государственные расходы G (government), инвестиции I (investment).

Валовой внутренний продукт Y равен сумме потребления, государственных расходов и инвестиций: $Y = C + G + I$. Вместе с тем Y — это сумма расходов всех потребителей (населения, государства и инвесторов).

Схема кругооборота с участием государства и учетом инвестиционной деятельности демонстрирует процесс, в котором осуществляется расширение масштабов производства — расширенное воспроизводство.

В этой картине движения товаров нет еще одного участника — внешней торговли. На рис. 7.1 и 7.2 изображен товарооборот в экономике замкнутого типа. В модель «открытой» экономики включается еще один участник — «заграница», рассматриваются экспортно-импортные связи, а в качестве результирующего показателя — баланс внешней торговли товарами и услугами X ($X = \text{экспорт} - \text{импорт}$). Тогда формула ВВП будет выглядеть следующим образом: $Y = C + G + I + X$.

7.2. ВВП и способы его измерения, национальный доход и располагаемый личный доход

Для анализа макроэкономики необходима система показателей, дающих полноценную картину хозяйственной жизни.

Сущность и структура системы национальных счетов. Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она дает сведения обо всех стадиях экономического кругооборота — производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении и сбережении (накоплении).

ВВП и ВВП. Центральным показателем СНС является ВВП. В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель — ВВП. Оба эти показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства

товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Они подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (какого-либо базового года).

Разница между ВВП и ВВП состоит в следующем:

- ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку; это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

- ВВП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

С помощью показателей ВВП измеряется объем годового выпуска товаров и услуг в экономике. Используя бухгалтерский принцип двойного учета, ВВП можно определить путем суммирования:

- всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам, по методам использования);

- всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВВП по источникам доходов).

Кроме того, ВВП можно рассчитать, суммировав добавленную стоимость по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству, отраслям).

Расчет ВВП по расходам. Этот метод включает следующие статьи:

1. Конечные потребительские расходы домашних хозяйств.
2. Конечные расходы органов государственного управления.
3. Конечные расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Это расходы профсоюзов, политических партий и религиозных организаций, общественных объединений на услуги обществу в целом и отдельным домашним хозяйствам.

4. Валовое накопление основного капитала (капиталообразующие инвестиции), которое состоит из так называемых чистых капиталовложений и амортизационных отчислений, идущих на финансирование капиталовложений.

5. Изменения в запасах материальных оборотных средств, которые, как и валовое накопление основного капитала, являются составной частью всего валового накопления.

6. Чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый во внутренних ценах.

Расчет ВВП по источникам доходов. Расчет ВВП по источникам доходов отражает первичные, т.е. еще не перераспределенные, доходы домашних хозяйств, предприятий и государственных учреждений. Эти доходы можно разбить на:

1) оплату труда (заработную плату наемных работников, доходы самостоятельных работников);

2) доходы от индивидуальных и семейных товариществ и кооперативов; валовую прибыль (ренту, ссудный и банковский процент, предпринимательскую прибыль, амортизационные отчисления) и различные виды смешанного дохода;

3) чистые налоги.

Расчет ВВП по отраслям. Анализ показателя ВВП, исчисленный отраслевым методом, позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

Чистый внутренний продукт и национальный доход. Уменьшив величину ВВП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, можно получить два макроэкономических показателя — чистый внутренний продукт (ЧВП) и национальный доход (НД).

Первый показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные ими землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности и знания, с помощью которых создан ЧВП. Если к ЧВП прибавить сальдо факторных доходов, то получим чистый НД. Это сумма первичных доходов страны.

Если к ним добавить сальдо тех доходов, которые в процессе перераспределения передаются в качестве трансфертов, то получим величину, называемую национальным располагаемым доходом.

7.3. Инфляция и ее виды, индексы цен

Инфляция. Существует несколько определений инфляции. Наиболее общие из них: инфляция — это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, также это процесс обесценивания бумажных денег, снижение их покупательной способности. Инфляция проявляется не только в повышении цен. Наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците товаров и услуг при неизменных ценах или невыплате заработной платы в срок, что означает ее последующую выплату обесцененными деньгами.

Напомним, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества

продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Инфляция спроса и инфляция издержек. Рассматривая причины инфляции, экономисты проводят различие между двумя ее видами:

- инфляцией спроса, порождаемой избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство (избыток денежных средств у покупателей);
- инфляцией издержек, возникающей в результате роста издержек (повышение зарплаток, удорожание сырья и топлива или повышение цен производителей, использующих свое монопольное положение).

В отличие от инфляции спроса инфляция издержек, по мнению ряда экономистов, обладает некоторыми предпосылками к самопогашению. Повышение цен в результате роста издержек ведет к сокращению производства, а это неизбежно сопровождается обострением конкуренции, поиском средств, направляемых на рационализацию производства, снижением производственных и транзакционных издержек. В реальной действительности выделить два вида инфляции довольно трудно.

Структурная инфляция. Различают также особый вид — структурную инфляцию. Такое наименование получила инфляция, сочетающая элементы инфляции спроса и инфляции издержек. В ее основе — процесс, связанный с изменением структуры спроса. Подобный процесс рассмотрим на примере ситуации, сложившейся в 1993—1997 гг. в России. В российской экономике образовался разрыв двух секторов — финансового и реального. Деньги «уплывали» в финансовые спекуляции, а реальный сектор испытывал острую нехватку денежной массы. Отсюда неплатежи, задолженность, задержки в расчетах, невыплаты в срок заработной платы. Цены росли, а денежная масса не поспевала за ростом цен. Оптовые цены за период с 1991 по 1995 г. выросли в 3500 раз, а выпуск денег — в 500 раз. Иными словами, оптовые цены на товары росли в 6 раз быстрее, чем денежная масса. Сочетание инфляционных процессов с одновременным спадом производства называется стагфляцией.

Измерение инфляции. Показатели инфляции призваны дать количественную оценку инфляционных процессов. Одними из широко используемых показателей служат индексы цен, в том числе индексы цен в потребительском секторе экономики.

Индексы цен — это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Если надо рассчитать (проиндексировать) рост цен, то это не составит особой трудности. Цены базового года можно принять за 100%, а цены последующих лет — пересчитать по отношению к этому году.

Если надо рассчитать соотношения цен по набору товаров, то выбор и расчет соответствующих показателей (индексов) усложнится. В этом случае надо вначале определить, каков состав набора товаров и как рассчитать средние цены, ибо с изменением структуры реализуемых товаров изменятся их доли (веса) в наборе, а затем избрать наиболее приемлемый метод подсчета ценовых индексов (от метода подсчета зависят показатели роста цен).

При подсчете ценовых сдвигов обычно используют несколько методов. Один из них основывается на применении **индекса** (формулы) **Ласпейреса**: сравниваются цены текущего периода (p_1) и базового (p_0) на одинаковый набор товаров (товарную корзину) (q_0). Формула Ласпейреса показывает, на сколько фиксированная товарная корзина становится дороже в текущем периоде:

$$I_l = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} .$$

Другой метод опирается на использование **индекса** (формулы) **Пааше**. Ценовые индексы по формуле Пааше показывают, на сколько фиксированная товарная корзина текущего периода дороже или дешевле, чем в базовом периоде:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} .$$

Оба рассмотренных индекса имеют недостаток: в них не учитываются изменения номенклатуры потребительских товаров, а значит, не отражаются сдвиги в товарных корзинах потребителей. Если индекс Ласпейреса несколько завышает рост цен, то индекс Пааше его занижает. Чтобы точнее отразить с помощью ценовых индексов динамику цен и соответственно динамику стоимости жизни (реальные затраты потребителей на приобретение определенных наборов товаров и услуг), используют **индекс Фишера**:

$$I = \sqrt{I_l I_p} .$$

Индекс Фишера представляет собой геометрическую среднюю из индекса Ласпейреса и индекса Пааше. Этот индекс в извест-

ной мере усредняет показатели, тем самым нивелируя недостатки того и другого индекса.

В зависимости от темпов (степени) развития различают следующие виды инфляции: ползучая, галопирующая и гиперинфляция.

Ползучая инфляция характеризуется повышением цен не более чем на 3—5% в год. Подобный темп инфляции наблюдается во многих странах Запада. Ползучая инфляция не сопровождается кризисными потрясениями. Она стала привычным элементом рыночной экономики. Считается, что относительно невысокий, 3%-ный темп инфляции может быть использован для стимулирования производства.

Галопирующая инфляция, в отличие от ползучей, трудно управляема. Среднегодовой рост цен — от 10 до 50% (или несколько выше). Подобный вид инфляции характерен для стран с переходной экономикой.

Наибольшую опасность представляет гиперинфляция. Ее условный рубеж — ежемесячный (в течение трех-четырёх месяцев) рост цен свыше 50%, а годовой темп порой выражается четырехзначными цифрами. Особенность гиперинфляции состоит в том, что она становится практически неуправляемой; обычные функциональные взаимосвязи и привычные рычаги управления ценами не действуют. На полную мощность работает печатный станок, развивается бешеная спекуляция. Производство дезорганизуется. Чтобы остановить или притормозить гиперинфляцию, приходится прибегать к чрезвычайным мерам.

7.4. Безработица и ее типы

Безработные — это трудоспособные граждане, не имеющие места работы, однако желающие трудиться и иметь легальный источник дохода.

Не являются безработными нетрудоспособные лица (по возрасту или состоянию здоровья), трудоспособные, но не занятые поисками работы (например, домохозяйки). Также не учитываются в статистике безработицы лица, не вставшие на учет на бирже труда. Основными типами безработицы являются естественная безработица (делящаяся, в свою очередь, на фрикционную, структурную) и циклическая.

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным

предпочтениям, требует определенного времени. Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются «готовые» навыки к работе, которые можно продать на рынке труда.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет «готовых» к продаже навыков к работе и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует **естественный уровень безработицы** (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП.

Циклическая безработица. Под циклической безработицей понимается безработица, вызванная спадом, т.е. фазой экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью совокупных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.

Глава 8 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

8.1. Совокупный спрос

Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономика имеет дело с совокупными, агрегированными показателями. Рассматривается не множество, а один совокупный производитель, один совокупный потребитель, один национальный рынок. Совокупный спрос объединяет спрос домашних хозяйств на потребительские товары и услуги (C), спрос фирм на инвестиционные товары и услуги (I) и спрос государства на приобретаемые государством товары и услуги (G). Совокупное предложение представляет собой предложение ВВП.

Совокупный спрос — это спрос на тот общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен, а совокупное предложение — это то общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Совокупный спрос можно представить моделью, приведенной на рис. 8.1, в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг — реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен.

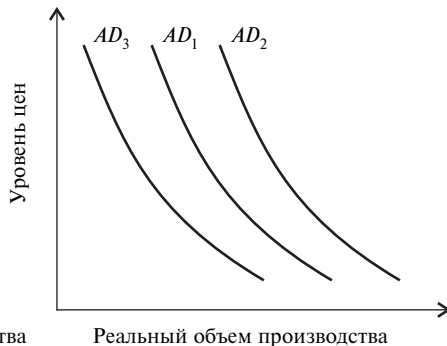
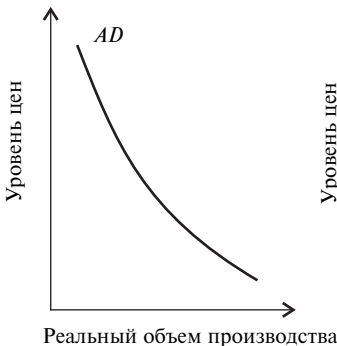


Рис. 8.1. Кривая совокупного спроса Рис. 8.2. Изменения совокупного спроса

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести потребители внутри страны, предприятия, правительство, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уро-

вень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Совокупный спрос определяется в основном следующими тремя факторами: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом богатства, или реальных кассовых остатков; 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется воздействием изменяющегося уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций, к сокращению спроса на реальный объем национального продукта.

Рассматривая кривую совокупного спроса, мы предполагаем, что объем денежной массы в экономике остается постоянным. Когда уровень цен повышается, потребителям нужна большая сумма наличных денег для покупок. Предпринимателям также требуется больше денег на выплату заработной платы и на другие необходимые расходы. В результате увеличивается спрос на деньги. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенную часть расходов.

Эффект богатства. Второй причиной, определяющей нисходящую траекторию кривой совокупного спроса, является эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков. Дело в том, что при более высоком уровне цен реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов (в частности активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации), находящихся у населения, уменьшится. В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы.

Эффект импортных закупок. Объемы импорта и экспорта зависят, кроме всего прочего, от соотношения цен в стране и за границей. При прочих равных условиях, повышение уровня цен в стране вызовет увеличение импорта и сокращение экспорта. Тем самым сократится чистый объем экспорта (экспорт минус импорт) в совокупном спросе нашей страны. Следовательно, при повышении уровня цен эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, сравнительное уменьшение уровня цен в стране способствует сокращению нашего импорта и увеличению экспорта.

Неценовые факторы совокупного спроса. Повышение уровня цен, при прочих равных условиях, приведет к уменьшению спроса на реальный объем производства. И наоборот, уменьшение уровня цен вызовет увеличение объема производства. Как показано на рис. 8.2, увеличение совокупного спроса представлено отклонением кривой вправо — от AD_1 к AD_2 . Этот сдвиг показывает, что при различных уровнях цен желаемый объем товаров и услуг возрастет. И наоборот, уменьшение совокупного спроса показано, как сдвиг кривой влево — от AD_1 к AD_3 . Этот сдвиг говорит о том, что люди будут покупать меньший объем продукта, чем прежде, при различных уровнях цен.

Изменения одного или нескольких неценовых факторов могут изменить характер расходов потребителей и тем самым сместить кривую совокупного спроса. Такими факторами являются:

1. *Изменения в потребительских расходах.* Потребители могут изменить характер закупок отечественных товаров независимо от изменений в уровне цен. В таком случае сместится вся кривая совокупного спроса. Она сдвинется влево от AD_1 к AD_3 , как показано на рис. 8.2, когда потребители примут решение покупать меньше товаров, чем раньше, при данном уровне цен. И наоборот, кривая сместится вправо от AD_1 к AD_2 , когда потребители примут решение увеличить объем закупок при данном уровне цен. Изменения в потребительских расходах могут быть обусловлены следующими факторами: благосостоянием, ожиданиями, задолженностями, налогами.

2. *Изменения в инвестиционных расходах.* Уменьшение объемов новых средств производства, которые предприятия готовы приобрести при данном уровне цен, приведет к смещению кривой совокупного спроса влево. И наоборот, увеличение объемов инвестиционных товаров, которые предприятия готовы купить, приведет к увеличению совокупного спроса. К неценовым факторам, которые могут изменить характер инвестиционных расходов, относят: процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, технологии, избыточные мощности.

3. *Изменения в государственных расходах.* Увеличение государственных закупок национального продукта при данном уровне цен будет приводить к возрастанию совокупного спроса до тех пор, пока налоговые сборы и процентные ставки будут оставаться неизменными. Примером может служить решение правительства расширить морской флот. И наоборот, уменьшение правительственных расходов приведет к сокращению совокупного спроса.

4. *Изменения в расходах на чистый экспорт.* Говоря о рычагах, сдвигающих совокупный спрос, мы имеем в виду изменения в

чистом экспорте, вызванные не изменениями в уровне цен, а другими факторами. Увеличение чистого экспорта (экспорт минус импорт), к которому привели эти «другие» факторы, смещает кривую совокупного спроса вправо. Логика этого утверждения такова. Во-первых, более высокий уровень экспорта создает более высокий спрос на отечественные товары за рубежом. Во-вторых, сокращение импорта предполагает увеличение внутреннего спроса на товары отечественного производства. Неценовыми факторами, изменяющими объем чистого экспорта, являются: национальный доход в зарубежных странах и валютные курсы.

8.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение — это модель, представленная на рис. 8.3 в виде кривой, которая показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Кривая совокупного предложения состоит из трех определенных сегментов, или отрезков, — кейнсианского, промежуточного и классического.



Рис. 8.3. Кривая совокупного предложения

Кейнсианский (горизонтальный) отрезок. На рис. 8.3 Q_f обозначает потенциальный уровень реального объема производства при полной занятости. Горизонтальный отрезок кри-

вой совокупного предложения включает реальный объем национального производства, который значительно меньше, чем объем национального производства при полной занятости, Q_f . Горизонтальный отрезок свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии глубокого спада, или депрессии, и что не используется большое количество машин, оборудования и рабочей силы. Эти неиспользуемые ресурсы можно привести в действие и при этом не оказать или почти не оказать никакого давления на уровень цен. Данный отрезок также предполагает, что если реальный объем производства сократится, то цены на товары и ресурсы останутся на том же уровне. Это значит, что реальный объем производства уменьшится, но цены на товары и заработная плата останутся неизменными. Такой горизонтальный отрезок называют кейнсианским.

Классический (вертикальный) отрезок. Сдвигаясь вправо по кривой, мы увидим, что экономика достигла полного использования ресурсов, естественного уровня безработицы. 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.

Промежуточный (восходящий) отрезок. Наконец, на промежуточной отрезке между Q и Q_f мы видим, что увеличение реального объема национального производства сопровождается ростом уровня цен. Почему?

Одна причина в том, что вся экономика практически состоит из бесчисленного количества рынков товаров и ресурсов и полная занятость возникает неравномерно и одновременно во всех секторах или отраслях промышленности. Поэтому, когда реальный объем национального производства достигает отрезка QQ_f , например, компьютерная промышленность, отличающаяся высокой технологией, может испытывать нехватку квалифицированных рабочих, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности может сохраняться значительная безработица. При увеличении объема производства на работу принимают менее квалифицированных рабочих. По всем этим причинам издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным.

Неценовые факторы совокупного предложения. Анализ формы кривой совокупного предложения показал, что реальный объем национального производства увеличивается, когда экономика дви-

жется слева направо, проходя кейнсианский и промежуточный отрезки совокупного предложения. Эти изменения в объеме национального производства являются результатом движения по кривой совокупного предложения AS на рис. 8.3, что необходимо отличать от смещений самой кривой совокупного предложения (рис. 8.4). Иными словами, существующая кривая совокупного предложения устанавливает зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства при прочих равных условиях. Но когда одно или несколько из этих «прочих условий» изменяются, смещается сама кривая совокупного предложения.

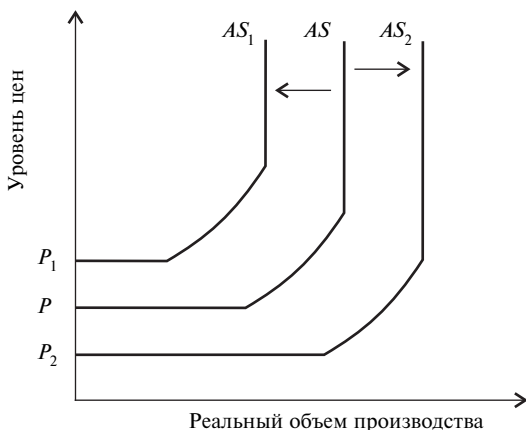


Рис. 8.4. Изменения совокупного предложения

Смещение кривой от AS_1 к AS_2 на рис. 8.4 указывает на увеличение совокупного предложения. На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения увеличение совокупного предложения означает снижение уровня цен при различных уровнях объема национального производства (нисходящая кривая совокупного предложения). И наоборот, смещение кривой от AS_2 к AS_1 будет называться смещением влево, которое указывает на уменьшение совокупного предложения. Это значит, что теперь предприятия будут производить меньший реальный объем национального продукта, чем раньше, при данном уровне цен (или будут назначать более высокие цены при данном объеме национального производства).

К факторам, смещающим совокупное предложение, относят:

1. *Цены на ресурсы.* При прочих равных условиях, повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек на единицу про-

дукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату.

2. *Изменения в производительности.* Увеличение производительности означает, что при имеющемся объеме ресурсов или затрат можно получить больший реальный объем национального производства.

Изменения в правовых нормах могут изменить издержки на единицу продукции и сместить кривую совокупного предложения. Есть две категории таких изменений: изменение налогов и субсидий, изменение характера регулирования.

8.3. Макроэкономическое равновесие: реальный объем производства и уровень цен

Макроэкономическое равновесие, как показано на рис. 8.5,а и 8.5,б, характеризуется пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения и определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

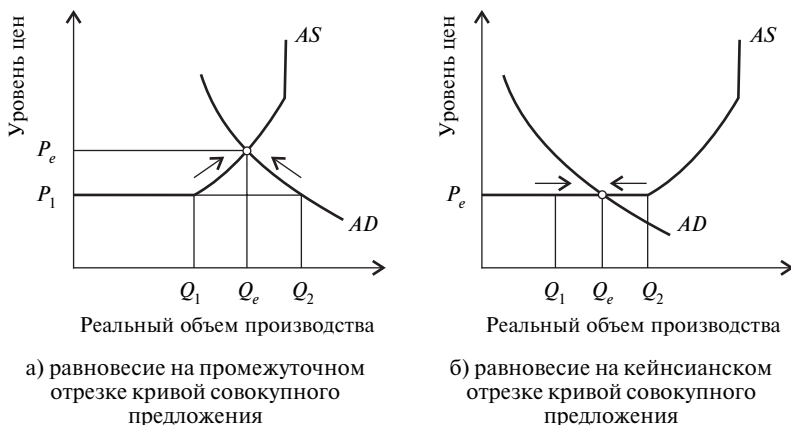


Рис. 8.5. Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства

Рассмотрим рис. 8.5,а, на котором кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на промежуточном отрезке. Равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства обозначены P_e и Q_e соответственно. Предположим, что уровень цен выражен величиной P_1 , а не P_e . Кривая

совокупного предложения показывает, что при уровне цен P_1 предприятия не превысят реальный объем национального продукта, равный Q_1 .

Какой объем реального продукта будут готовы приобрести потребители внутри страны, фирмы и правительство, а также иностранные покупатели при P_1 ? Кривая совокупного спроса отвечает — Q_2 . Конкуренция среди покупателей имеющегося реального объема национального продукта взвинтит уровень цен до P_e . Как показывают стрелки на рис. 8.5,а, повышение уровня цен с P_1 до P_e заставит производителей увеличить объем продукции с Q_1 до Q_e , а потребителей — уменьшить масштабы желаемых покупок с Q_2 до Q_e . Когда реальные объемы произведенного и купленного продукта будут равны, в экономике наступит равновесие.

На рис. 8.5,б кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на кейнсианском отрезке, т.е. там, где кривая расположена горизонтально. В этом конкретном случае уровень цен не играет никакой роли в образовании равновесного реального объема национального производства.

Почему это происходит? Если бы промышленный сектор произвел больший объем национального продукта, Q_2 , его нельзя было бы продать. Столкнувшись с ростом товарных запасов, предприятия сократили бы производство до равновесного уровня Q_e (что показано стрелкой, направленной влево). И наоборот, если бы фирмы обеспечили объем национального производства, обозначенный Q_1 , их запасы быстро уменьшились бы, поскольку объем продаж был бы больше объема производства. Поэтому фирмы расширили бы производство, и объем национального продукта увеличился, как показано стрелкой, направленной вправо.

Равновесный объем производства. Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения показывает равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

8.4. Потребление, сбережения и инвестиции, эффект мультипликатора

Потребление представляет собой процесс возмещения всего израсходованного в процессе производства, расходование благ с целью их воссоздания в прежнем или новом качестве. При производительном потреблении создаются сами блага, при личном — воспроизводится рабочая сила. Люди не могут существовать не потребляя. Для жизни им нужны самые различные блага: еда,

одежда, телевизоры и холодильники, услуги образования, медицины. При этом чем более общество развито, тем большее количество этих благ поступает в потребление, тем выше качество и уровень жизни.

Накопление — это процесс создания новых благ, образование новых производственных фондов и капиталов. Накопление, по существу, представляет собой чистое инвестирование, чистый прирост реального капитала общества — строительство зданий, создание оборудования, материально-производственных запасов. Между накоплением и потреблением существуют прямая и обратная связи. При распределении ВВП чем больше потребляется в каждый данный период, тем меньше накопление. В свою очередь, меньшее накопление приводит и к уменьшению потребления в последующие периоды. Это относится как к производительному, так и к личному потреблению и накоплению.

Сбережения можно определить как разницу между доходами и расходами. Если текущие доходы превышают расходы, то создаются условия для сбережения и накопления, в противоположном случае это исключается. Но сбережения не всегда приводят к реальному накоплению.

Человек, семья, расходуя денежные средства на потребление продовольствия и непродовольственных товаров, услуг, предъявляют платежеспособный спрос, способствуя тем самым росту предложения этих благ, а следовательно, и их накоплению. В свою очередь, они могут часть доходов сберегать (не потреблять) по разным причинам: с целью будущих расходов, обеспечения себя на черный день, на старость, оставить некоторое состояние своим детям и внукам; они просто могут быть скрягами из страсти к деньгам как символу богатства и власти; наконец, бережливость может стать привычкой.

Инвестиции. Чтобы сберегая, увеличить свои доходы, люди должны их *инвестировать* (вложить) в какое-то дело: ценные бумаги (акции, облигации) или превратить в производительный капитал.

Предельная склонность к потреблению (*MPC* в английской аббревиатуре) показывает, какая часть дополнительного дохода расходуется на приращение потребления. Эта зависимость может быть иллюстрирована графиком доходов и расходов, приведенным на рис. 8.6. Если кривая склонности к потреблению расположена выше линии равенства доходов и расходов, то сбережения проедаются. Расположение кривой ниже линии равенства доходов и расходов свидетельствует о положительном сбережении. Величина

проедания или накопления сбережений измеряется расстоянием между двумя линиями.

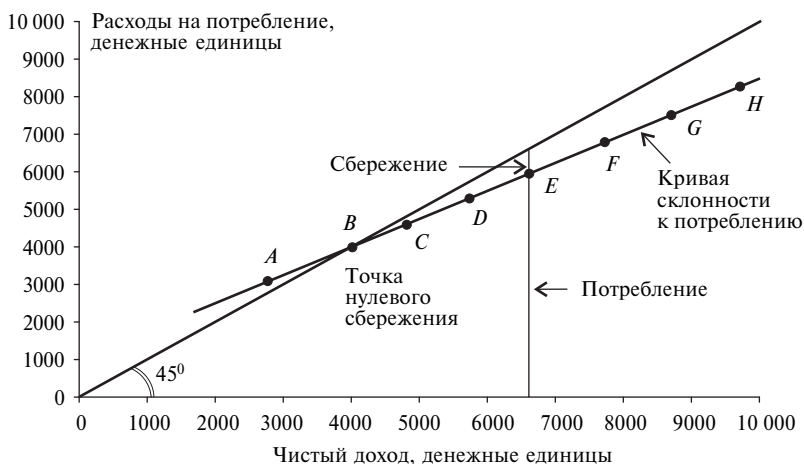


Рис. 8.6. Склонность к потреблению

Эффект мультипликатора. Это понятие было введено в экономическую науку в 1931 г. английским экономистом Р.Ф. Каном. Рассматривая влияние общественных работ, организуемых администрацией Ф. Рузвельта для борьбы с кризисом и безработицей, он заметил, что государственные расходы на общественные работы приводят к «мультипликационному» эффекту занятости. На базе этих работ возникает не только первичная, но и производные от нее — вторичная, третичная и так далее занятость. В результате первоначальные затраты приводят к мультипликации покупательной способности и занятости населения. Эту теорию развил Дж.М. Кейнс. Под мультипликатором он понимал коэффициент, выражающий зависимость изменения национального продукта от изменения инвестиций. Этот коэффициент показывает размеры роста ВВП при увеличении объема инвестиций.

Предположим, что прирост инвестиций составляет 10 млрд руб. Это приведет к росту ВВП на 20 млрд руб., следовательно, мультипликатор равен 2. Мультипликатор может рассчитываться следующим образом:

$$\begin{aligned} & \text{Мультипликатор } K = \\ & = \text{Приращение ВВП} / \text{Приращение инвестиций} = \Delta \text{ВВП} / \Delta I. \end{aligned}$$

Как возникает мультипликационный эффект?

Допустим, предприятие расходует путем инвестирования 600 тыс. руб. в выпуск новой продукции. В конечном итоге 600 тыс. руб. будут выплачены работникам, которые заняты созданием нового производства или поставками для его оснащения. Пусть у этих работников предельная склонность к сбережению $MPC = 2/3$.

Тогда инвестиции в размере 600 тыс. руб. приведут на первом этапе к росту потребления и соответственно производства на $2/3$ от них — на 400 тыс. руб. На эту сумму работники закупают товары, выплачивая деньги их производителям, которые также имеют $MPC = 2/3$. На следующем уровне дополнительный рост потребления и производства составит еще $(400 \text{ тыс. руб.}) \times (2/3) = 266,6 \text{ тыс. руб.}$ На следующем уровне рост составит соответственно $266,6 \times (2/3) = 177,7 \text{ тыс. руб.}$ и т.д. Этот процесс будет продолжаться на каждом уровне, пока средства, расходуемые на потребление, не приблизятся к нулевой отметке. В итоге расходы на первоначальные инвестиции, увеличенные на 600 тыс. руб., вызвали цепную реакцию последующих расходов, что привело к росту ВВП не на 600 тыс. руб., а на 1 млн 800 тыс. руб. $(600 + 400 + 266,6 + 177,7 + \dots)$. Для подсчета величины мультипликатора может быть применена формула:

$$K = 1 / (1 - MPC).$$

Это дает возможность сделать следующие выводы:

1. Чем выше дополнительные расходы на потребление, тем больше величина мультипликатора, а следовательно, приращение ВВП при данном уровне увеличения инвестиций.

2. Чем больше дополнительные сбережения, тем меньше величина мультипликатора, а следовательно, тем меньше приращение ВВП при данном объеме увеличения инвестиций.

Глава 9 БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

9.1. Государственные расходы и налоги

Государственные расходы представляют собой конкретные суммы затрат государства, произведенных им в целях выполнения своих функций и задач.

Классификация государственных расходов. Государственные расходы представляют собой в своей совокупности определенную систему. Прежде всего они подразделяются на государственные, в том числе расходы центральных и региональных властей, и муниципальные.

В зависимости от источников получения расходных средств, а также порядка их планирования и использования расходы подразделяются на: централизованные, осуществляемые за счет бюджета и государственных (муниципальных) внебюджетных фондов; децентрализованные, осуществляемые государственными и муниципальными предприятиями за счет тех средств, которые получены ими самими в результате их собственной деятельности и остаются в их распоряжении.

Выделяются также расходы на финансирование оборотных средств (текущих расходов), основных фондов (капитальных вложений), создание резервов.

Существует также классификация государственных расходов в зависимости от направления финансирования:

- социально-культурная сфера и наука;
- охрана окружающей природной среды;
- оборона;
- правоохранительная деятельность, обеспечение безопасности, функционирование судебной системы;
- международная деятельность;
- государственное управление и местное самоуправление;
- создание запасов и резервов;
- отрасли хозяйства, например промышленность, строительство, сельское хозяйство;
- прочие расходы.

Основными задачами в области государственных расходов являются:

- обеспечение концентрации средств бюджета на наиболее эффективных и социально значимых проектах;
- снижение расходов на содержание государственного аппарата;

- повышение эффективности инвестиционного процесса, расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов;
- повышение эффективности использования средств на национальную оборону и оборонный комплекс, концентрация их на решении социальных проблем, конверсии и перспективных научно-исследовательских работах;
- снижение финансирования отдельных отраслей и предприятий сферы материального производства;
- усиление контроля за использованием бюджетных средств;
- обеспечение приоритетного финансирования расходов на науку, культуру, медицинское обслуживание, образование.

Государственный бюджет — часть финансовой системы страны, канал перераспределения ВВП и национального дохода, он представляет собой смету государственных расходов и доходов для их покрытия.

В области государственных расходов в нашей стране до сих пор имеют место существенные недостатки: бюджетные средства используются недостаточно эффективно, широко распространена практика нецелевого расходования бюджетных средств, не организовано на должном уровне перераспределение расходов в пользу социально незащищенных слоев населения.

Объем государственных расходов находится в прямой зависимости от объема государственных доходов. Превышение расходов над доходами — *бюджетный дефицит* — влечет за собой инфляцию национальной валюты, использование внутренних и внешних займов в больших размерах, чем может выдержать экономика, что может привести к финансовому кризису.

В то же время бюджетный дефицит нельзя однозначно относить к разряду кризисных явлений, так как различными могут быть качество, природа дефицита. Он может быть невелик и связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики, и тогда дефицит не является отражением кризисного течения общественных процессов, а скорее становится следствием стремления государства обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного воспроизводства.

Превышение доходов над расходами — *бюджетный профицит* — позволяет финансировать решение новых задач, накапливать резервы. В отличие от дефицита он не влечет за собой рисков финансовых потрясений.

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые органами государственной власти с физических и юридических лиц и поступающие в государственный бюджет.

В современном обществе налоги являются основным источником доходов государства. *Налоговая политика* — основные направления воздействия налогов на участников общественного производства (отдельных индивидов, фирмы и общество в целом) связывается со следующими задачами: финансированием расходов государства, изменением в распределении доходов членов общества, изменением хозяйственного поведения экономических субъектов.

Экономическое содержание налогов выражается во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, а также физических лиц по поводу формирования финансовых ресурсов государства. Следует отметить, что, решая вопрос о том, какими налогами и какие объекты (доходы, прибыль, имущество, обороты) облагать, государство определяет, каким способом необходимые для государственных нужд средства будут изыматься и направляться на финансирование выделенных в бюджете направлений государственных расходов.

А. Смит говорил, что подданные государства должны давать «средства к достижению цели общества или государства» каждый по возможности и соразмерно своему доходу. К. Маркс отмечал, что «в налогах воплощено экономически выраженное существование государства».

Таким образом, налоги — это сложное, многоаспектное явление жизни общества, концентрирующее в себе экономические и социально-политические и правовые отношения. В силу своего многообразия налоги исследуются с разных позиций и именно этим можно объяснить существование различных определений налога.

Дополнительный штрих к пониманию экономической сущности налогов дает рассмотрение налогообложения с точки зрения трех эффектов: эффекта дохода, эффекта замещения, финансового эффекта.

Эффект дохода проявляется в том, что изъятие налогов из доходов экономических субъектов делает последних беднее, что вызывает изменение в их предполагаемых решениях. Например, людям приходится отложить запланированные покупки, больше уделять времени работе, чем до налогообложения.

Эффект замещения возникает из-за того, что не всякая деятельность облагается налогами или же облагается по разным ставкам. Вследствие этого экономическая деятельность перемещается из сфер с высокими налогами в сферы с низкими. Так, из-за высоких ставок налогов на прибыль фирм регистрируется большее количество предпринимателей без образования юридического лица

с более «мягким» режимом налогообложения. Такой уход от налогообложения путем замены облагаемой деятельности на необлагаемую и называется эффектом замещения налогов.

Финансовый эффект. Наконец, третий эффект возникает, когда одна и та же деятельность оплачивается в разной форме и облагается по различным ставкам. Например, если доход от торговли облагается по более низким ставкам, чем прибыль фирмы от производственной деятельности, фирма перенаправляет капитал из сферы производства в сферу обращения. Такой эффект называется финансовым.

Эффекты дохода и замещения, а также финансовый эффект могут проявляться одновременно и разнонаправлено. Например, эффект дохода, приводящий к увеличению предложения труда, может компенсироваться эффектом замещения. В результате совокупный эффект от налоговой политики может оказаться весьма небольшим.

Для более полного понимания экономической сущности налогов следует привести еще одну точку зрения, согласно которой налоги являются своеобразной ценой за услуги, оказываемые государством налогоплательщикам.

9.2. Налоговая система и эффект мультипликатора

Налоговая система. Для реализации экономического назначения налогов государство создает налоговую систему, которая представляет собой совокупность налогов и сборов, принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, уплаты и взимания, а также ответственности за уклонение от уплаты налогов.

В большинстве стран существуют множественные системы налоговых изъятий, состоящие из достаточно большого количества налогов. Это делается для того, чтобы в большей мере определить платежеспособность налогоплательщиков и сделать налоговое бремя менее заметным для налогоплательщика, разнеся его по разным объектам, источникам, во времени. При установлении налога определяются: категории налогоплательщиков, объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, порядок и условия выполнения налогового обязательства.

Источником налоговых платежей, независимо от объекта налогообложения, выступает ВВП. По этому поводу А. Смит писал: «Все налоги и всякий основанный на них доход — все оклады, пенсии, ежегодные рентные доходы всякого рода — в конечном счете,

получают из того или другого из этих трех первоначальных источников дохода и выплачиваются непосредственно из заработной платы, из прибыли с капитала или ренты с земли».

Эффективность налоговой системы оценивается в двух плоскостях. С одной стороны, оценивается действенность налоговой системы в части обеспечения государственных доходов (фискальная составляющая), с другой — ее регулирующая компонента, т.е. воздействие налогов на рыночное поведение производителей и потребителей. Введение каждого налога влияет на те или иные экономические процессы через мотивацию налогоплательщиков. Так, при высоких ставках подоходного налога с ростом дохода у физических лиц теряются стимулы к дополнительному заработку, налогоплательщики скрывают доходы от налогообложения.

Кривая А. Лаффера (рис. 9.1) показывает функциональную связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений и позволяет, согласно традиционным представлениям, определить такую ставку, при которой налоговые поступления достигают максимума и создаются наиболее благоприятные условия для развития экономики. Однако исследования известного российского экономиста А. Илларионова свидетельствуют в пользу того, что для наиболее благоприятного развития экономики ставка налогообложения должна быть значительно ниже той, которая приводит к максимуму налоговых поступлений.



Рис. 9.1. Кривая А. Лаффера

Стратегия реформирования налоговой системы. Проводимая в нашей стране налоговая реформа предусматривает, с одной стороны, снижение налоговой нагрузки и решение наиболее важных для бизнеса вопросов (ликвидация барьеров, препятствующих развитию бизнеса), а с другой — большую «прозрачность» налогоплательщиков для государства, улучшение налогового администри-

рования и сужение возможностей для уклонения от налогообложения. Проводимые мероприятия в области реформирования налоговой системы включают в себя:

- установление жесткого оперативного контроля за соблюдением действующих законов и резкое усиление мер, направленных на пресечение противозаконной деятельности и теневых экономических операций, не подпадающих под налогообложение;
- усиление пропаганды идей о серьезности, безнравственности и высокой общественной опасности налоговых преступлений.

Налоговая реформа не ставит целью кардинальное изменение действующей налоговой системы, более реалистичным является ее эволюционное преобразование, обеспечивающее устранение присущих ей недостатков и перекосов и направленное на создание рациональной, справедливой, стабильной и предсказуемой налоговой системы.

Мультипликатор сбалансированного бюджета (рис. 9.2) устанавливает, что прирост государственных расходов, сопровождаемый равным по величине приростом налогов, имеет своим результатом увеличение выпуска продукции. Таким образом, сбережения, являющиеся главным источником финансирования увеличения расходов государства через механизм внутреннего долга, пускаются в оборот и тем самым увеличивают совокупный спрос.

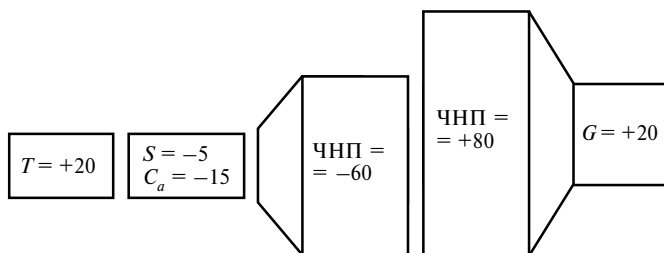


Рис. 9.2. Мультипликатор сбалансированного бюджета

Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. При предельной склонности к потреблению, равной $\frac{3}{4}$, увеличение налогов на $T = 20$ млн руб. снизит доход после уплаты налогов на 20 млрд денежных единиц и вызовет снижение потребительских расходов на 15 млрд денежных единиц.

В свою очередь, сокращение потребительских расходов на 15 млрд денежных единиц вызовет сокращение ЧНП на 60 млрд денежных единиц (15 млрд денежных единиц \times мультипликатор 4). В то же время следует отметить, что прирост государственных рас-

ходов на 20 млрд денежных единиц вызывает рост ЧНП на 80 млрд денежных единиц (20 млрд денежных единиц \times мультипликатор 4). Следовательно, равное увеличение налогов и государственных расходов на 20 млрд денежных единиц приносит чистое увеличение ЧНП на 20 млрд денежных единиц (80 млрд дол. — 60 млрд дол.). Следовательно, равное увеличение уровня сбережений и потребления вызовет прирост ЧНП на величину, равную приросту сбережений и потребления. Таким образом, мультипликатор сбалансированного бюджета действует вне зависимости от величины предельных склонностей к потреблению и сбережению.

9.3. Стабилизационная политика

Встроенные стабилизаторы. Природа рыночной экономики такова, что в некоторой степени необходимые изменения в относительные уровни государственных расходов и налогов вводятся автоматически. Встроенная стабильность возникает в связи с тем, что в реальности налоговая система обеспечивает изъятие такого чистого налога (чистый налог равен общей величине налога за вычетом трансфертных платежей и субсидий), который варьирует пропорционально величине ЧНП.

Почти все налоги дают рост налоговых поступлений по мере роста ЧНП. По мере роста ЧНП и роста объема закупок товаров и услуг будут увеличиваться поступления от налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и акцизов. И аналогично увеличиваются поступления налогов на доходы и прочих отчислений с заработной платы по мере того, как в ходе экономического подъема создаются новые рабочие места. Напротив, в случае падения ЧНП налоговые поступления от всех этих источников будут падать. Трансфертные платежи (или «отрицательные налоги») имеют прямо противоположное поведение. Выплаты пособий по безработице, помощь убыточным отраслям и предприятиям сокращаются во время экономического подъема и возрастают во время спада производства.

На рис. 9.3 изображена ситуация, демонстрирующая влияние налоговой системы на встроенную стабильность. Государственные расходы (G) в этой схеме считаются заданными и независимыми от величины ЧНП; расходы утверждаются Государственной Думой на постоянном фиксированном уровне. Но Дума не определяет размер налоговых поступлений. В ходе законодательного процесса она определяет величину налоговых ставок. Налоговые

поступления затем колеблются в том же направлении, что и уровень ЧНП, которого достигает экономика.

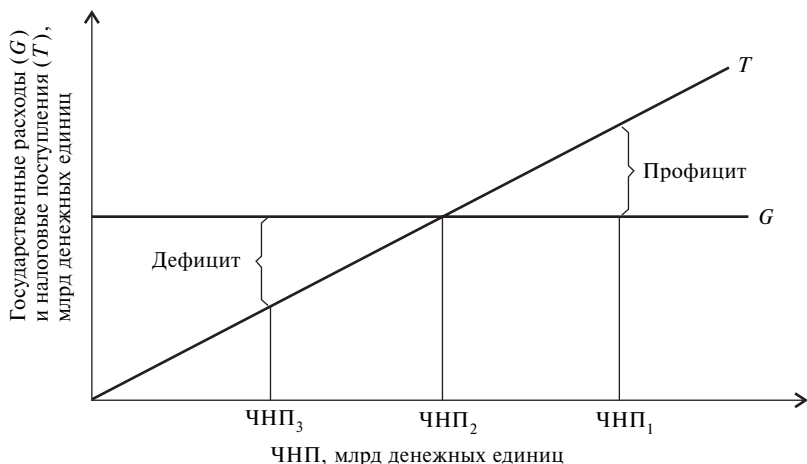


Рис. 9.3. Роль налоговой системы в обеспечении экономической стабильности

Прямая связь налоговых поступлений и ЧНП зафиксирована в направлении линии T . Прямая взаимосвязь между налоговыми поступлениями и величиной ЧНП приобретает особый смысл ввиду того, что налоги приводят к снижению потенциальной покупательной способности в экономике и с точки зрения стабильности желательно увеличить объем налоговых изъятий в период высокой инфляции и снизить в период замедления роста экономики. Таким образом, налоговая система, изображенная на рис. 9.3, обеспечивает экономическую стабильность в экономике, автоматически вызывая изменения в налоговых поступлениях и, соответственно, в государственном бюджете.

Отсюда **встроенный стабилизатор** — это любая мера, которая имеет тенденцию увеличить дефицит государственного бюджета в период спада и уменьшить его дефицит в период инфляции без необходимости принятия каких-либо специальных шагов со стороны правительства.

Как видно на рис. 9.3, это именно то, что делает налоговая система. По мере роста ЧНП в период процветания налоговые поступления автоматически возрастают и — поскольку они представляют собой изъятие средств из экономики — сдерживают экономический подъем. По мере того как экономика продвигается к более высокому уровню ЧНП, налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефи-

цита бюджета и возникновению профицита (превышения доходов над расходами). Напротив, когда ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад. Таким образом, с падающим ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от профицита к дефициту. Используя обозначения рис. 9.3, низкий уровень национального продукта ($ЧНП_3$) автоматически вызовет появление стимулирующего бюджетного дефицита; высокий и, возможно, связанный с инфляцией уровень продукта ($ЧНП_1$) автоматически вызовет появление сдерживающего бюджетного излишка.

Следовательно, размер автоматически возникающего бюджетного дефицита и профицита и, следовательно, встроенная стабильность зависят от восприимчивости изменений в налогах к изменениям величины ЧНП. Если налоговые поступления изменяются соответственно изменению величины ЧНП, наклон линии T на рисунке увеличивается и вертикальное расстояние между T и G , т.е. дефицит или профицит будет больше. И наоборот, если налоговые поступления будут изменяться очень незначительно при изменениях ЧНП, наклон будет пологим и элементы встроенной стабильности будут незначительны.

9.4. Бюджетно-налоговая политика в открытой экономике

Проблема бюджетно-налоговой политики. Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает тяжесть экономических колебаний. Однако встроенные стабилизаторы не способны скорректировать нежелательные изменения равновесного ЧНП. Все, что делают стабилизаторы, — ограничивают размах или глубину экономических колебаний. Поэтому для коррекции инфляции или спада значительных масштабов требуется вмешательство со стороны государства: изменение налоговых ставок, налоговой структуры и величины расходов, бюджетно-налоговой политики в целом.

Направления бюджетной политики. Рассмотрим основные направления бюджетно-налоговой политики Российской Федерации.

В целях обеспечения сбалансированности бюджета в условиях значительной долговой нагрузки при ограниченном привлечении внешних ресурсов, необходимости снижения зависимости состояния государственных финансов от внешних факторов повыша-

ется значение прогнозирования государственного бюджета, взаимовязанного с развитием всех сфер экономики.

В этих целях бюджетная политика строится на основе единой системы регулирования и оптимизации движения финансовых потоков в экономике. Такой подход к управлению и регулированию бюджетного процесса обеспечивает маневренность бюджетной сферы и придает гибкость проводимой бюджетной политике, позволяет более четко определять ее приоритеты, прогнозировать стратегию на финансовых рынках и размеры государственных заимствований.

Формирование эффективной системы бюджетных расходов ориентировано на стимулирование экономического роста и обеспечение оптимального использования бюджетных средств.

Принципы бюджетной политики. Бюджетная политика в области расходов государственного бюджета формируется на основе следующих принципов:

- реализация приоритетов социально-экономической политики, создание условий для подъема инвестиционной и инновационной активности, формирование других необходимых предпосылок устойчивого развития;
- формирование четкой системы критериев обоснования оценки эффективности бюджетных расходов.

Управление государственным долгом предполагает снижение долгового бремени, сокращение расходов на его погашение и обслуживание, оптимизацию рисков, связанных со структурой государственного долга.

Налоговая реформа. В соответствии с целями налоговой реформы наряду с обеспечением более высокой собираемости налогов и решением проблем бюджетной системы предусматривается снижение уровня налоговых изъятий по мере снижения обязательств государства в области бюджетных расходов, создание более справедливой налоговой системы по отношению к налогоплательщикам, находящимся в различных экономических условиях, повышение уровня нейтральности налоговой системы по отношению к экономическим решениям фирм и потребителей.

В среднесрочной перспективе налоговая реформа будет реализовываться путем совершенствования налогового законодательства с целью его упрощения, придания налоговой системе стабильности и большей прозрачности, снижения общего налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков за счет:

- реформирования налогообложения прибыли предприятий и организаций, включающего либерализацию амортизационной политики для целей налогообложения, принятие к вычету всех не-

обходимых и документально подтвержденных деловых расходов, приближение порядка формирования доходов и расходов для целей налогообложения к порядку учета доходов и расходов, установленному международными правилами бухгалтерского учета, а также снятие ряда существующих ограничений при отнесении на затраты отдельных расходов, связанных с извлечением прибыли;

- реформирования отдельных видов налогов (введение новых или замена действующих налогов, изменение механизма взимания налогов), сокращения числа налогов и сборов, отмены неэффективных и оказывающих негативное влияние на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов налогов (прежде всего «оборотных» налогов).

Глава 10

ДЕНЬГИ, БАНКИ

И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

10.1. Деньги и их функции

Деньги представляют собой всеобщее средство платежа при покупке товаров и услуг, а также при уплате налогов, других обязательных платежей. Как правило, в каждой стране имеются свои деньги — национальная валюта, которая вводится государством. В России официальной денежной единицей является рубль.

Термин «рубль» впервые появился в Новгороде Великом в XIII в. Так называли разрубленный пополам двухсотграммовый серебряный слиток — гривну, которая служила в то время на Руси платежным средством. Подобные современным рублевые платежные средства — ассигнации впервые появились в России в 1769 г.

По своей природе деньги, например рубль, являются долговой распиской — обязательством центрального банка страны, обеспеченным всеми его активами. Деньги выполняют ряд функций.

Деньги для сделок. Люди нуждаются в деньгах для оплаты приобретения благ в периоды между моментами получения денежных доходов. Пусть ежемесячно человек получает доход в 5000 руб. и расходует их равномерно в течение месяца. Тогда его средний запас денег составит $(5000 + 0) / 2 = 2500$ руб. Это и есть спрос данного человека на деньги для сделок.

Деньги как активы. В современной экономике ее субъекты приобретают имущество — различные активы, которые в дальнейшем приносят им доход. Эти активы принимают форму портфеля ценных бумаг, денежных депозитов, облигаций, акций и других титулов права собственности. Деньги, в отличие от других активов, не приносят дохода, но они тоже представляют собой ценность. Ценность денег состоит в абсолютной ликвидности — их в любой момент можно превратить в товар или актив. Спрос на деньги как актив тем меньше, чем выше доходность других активов, которые можно приобрести.

Денежные агрегаты. Используемые как средства платежей банкноты и монеты, находящиеся вне банковской системы, называются наличными деньгами и в банковской статистике образуют денежный агрегат, который называют M0.

Физические и юридические лица могут иметь в коммерческих банках вклады до востребования — деньги на расчетном счете, ко-

торые могут быть использованы в любой момент. Такие вклады называют депозитами до востребования. Владельцы таких депозитов могут осуществлять платежи посредством чеков или кредитных карт — выполнить расчеты «безналичными» деньгами. Сумма наличных денег — M0 и депозитов до востребования образует денежный агрегат M1.

Добавив к M1 срочные депозиты — вклады, которые могут быть востребованы только по истечении определенного времени, можно получить денежный агрегат M2.

Наконец, если к M2 добавить депозиты населения, предприятий и организаций в иностранной валюте — «квазиденьги», то можно получить агрегат «широкие деньги».

О типичной структуре денежной массы в нашей стране можно судить по ее состоянию на 1 января 2000 г.: M0 — 266,5 млрд руб.; M1 — 526,8 млрд; M2 — 704,7 млрд; квазиденьги — 458,1 млрд; широкие деньги — 1162,8 млрд руб.

Далее под деньгами будем подразумевать денежный агрегат M1, поскольку как наличные деньги, так и деньги на кредитных картах в любой момент без дополнительных издержек могут быть предложены на рынке денег — использования в качестве средства платежа.

Денежный рынок, или рынок денег в макроэкономике, — это совокупность отношений между банковской системой, создающей и предлагающей деньги, и небанковским сектором экономики, предъявляющим спрос на них. Банковская система включает Центральный — государственный банк и коммерческие банки — кредитные институты. Небанковский сектор — это домашние хозяйства, предприятия и предприниматели, кроме коммерческих банков, и государственные учреждения, кроме Центрального банка.

10.2. Банковская система и предложение денег

Банковскую систему страны образует Центральный банк и контролируемая им система коммерческих банков.

Центральный банк является единственным учреждением, выпускающим (эмитирующим) национальную валюту — деньги. Центральный банк может выпускать лишь то количество денег, которое обеспечено имеющимися в его распоряжении активами. Они отражаются в балансе Центрального банка. Пример баланса Центрального банка России приведен в табл. 10.1.

Для понимания сути баланса укажем самое примитивное из известных бухгалтерам определение двух равных по сумме частей

Таблица 10.1

Укрупненный баланс ЦБР на 1 января 2000 г., трлн руб.

<i>Актив</i>		<i>Пассив</i>	
Драгоценные металлы	56,0	Наличные деньги в обращении	266,5
Иностранная валюта	211,4	Депозиты коммерческих банков	159,1
Кредиты	199,9	Депозиты правительства	52,1
Ценные бумаги	284,5	Капитал Банка России	118,6
Прочие активы	80,8	Прочие пассивы	236,3
Итого актив	832,6	Итого пассив	832,6

баланса — актива и пассива: актив — это, как говорят бухгалтеры, то, «что имеем», пассив — это то, «что должны».

Актив баланса Центрального банка показывает сумму стоимости закупленных им драгоценных металлов, иностранной валюты и государственных ценных бумаг, а также кредитов, предоставленных различным субъектам. Приобретенные активы банк оплачивает выпускаемыми им банкнотами. Выпускаемыми банкнотами Центральный банк оплачивает и кредиты, которые он предоставляет правительству страны и коммерческим банкам.

Денежная база. Все количество созданных Центральным банком денег, направленных на приобретение всех активов, называется денежной базой.

Пассив баланса Центрального банка показывает его обязательства перед государством — владельцем банка, это капитал банка. Пассив показывает, где в данный момент размещены выпущенные банкноты: основная их часть находится у населения в виде наличных денег, а оставшаяся часть лежит в Центральном банке на корреспондентских счетах коммерческих банков.

Кредиты коммерческих банков. Не все банкноты, попавшие в руки населения, находятся у него в виде наличных денег. Часть банкнот население передает на хранение в коммерческие банки. Предприятия большую часть своих денежных средств держат на счетах в коммерческих банках. В результате в распоряжении коммерческих банков оказываются платежные средства, созданные Центральным банком.

Для безотказного обслуживания клиентов банку необязательно в каждый момент времени иметь всю сумму внесенных в него денег, достаточно, чтобы изымаемое за определенный период ко-

личество денег в среднем соответствовало количеству поступлений денежных средств.

Для предотвращения нехватки денег из-за неравномерности движения денежных средств необходим некоторый резерв. За исключением резерва всю сумму средств, полученную от небанковского сектора, направляют на предоставление кредита. Это позволяет коммерческому банку взимать плату за предоставление кредита по некоторой годовой процентной ставке и зарабатывать прибыль.

Получив деньги в кредит, заемщик производит оплату своих расходов, и объем платежных средств, которым располагает небанковский сектор, возрастает, таким образом, он определяется не только размером денежной базы, но и активностью банков.

Нормы резервов определяют, в какой мере коммерческие банки могут увеличить количество находящихся в обращении денег. Центральный банк устанавливает минимальный объем резервов для всех коммерческих банков. Их размер задается в процентах от имеющихся в банке депозитов. Для вкладов до востребования обычно устанавливается более высокий процент, чем для срочных вкладов.

В частности, на 1 января 2000 г. нормы резервов, установленные Центральным банком России для разных видов счетов, составляли: счета до востребования — 10%; срочные обязательства до 30 дней — 10%; срочные обязательства от 31 до 90 дней — 10%; срочные обязательства от 91 дня и более — 10%; счета в иностранной валюте — 7%.

Механизм создания коммерческими банками денег, находящихся в обращении, рассмотрим на примере. Пусть норматив минимального резервного покрытия установлен Центральным банком в размере 20%. В коммерческий банк *A* поступил вклад в виде банкнот на сумму 100 млн руб. Из них 20 млн банк перечислит в Центральный банк в качестве минимального резерва.

Оставшиеся 80 млн руб. банк *A* предоставляет в кредит предприятию, которое на эти деньги закупает сырье. В результате 8 млн руб. попадают на расчетный счет поставщика сырья в коммерческом банке *B*. Банк *B* переведет в Центральный банк $0,2 \times 80 = 16$ млн руб. в качестве обязательного резерва, а на оставшиеся 64 млн руб. банк *B*, в свою очередь, предоставит кредит и т.д., до бесконечности. Это процесс можно проследить по данным, приведенным в табл. 10.2.

Денежный мультипликатор является величиной, обратной норме резервов, и показывает, во сколько раз возрастет количество

Создание денег коммерческими банками

Показатель	Величина показателя, млн руб.				
	Банк А	Банк В	Банк С	...	Всего
Поступление вклада	100,0	80,0	64,0	...	
Обязательный резерв	20,0	16,0	12,8	...	
Количество созданных денег — кредит	80,0	64,0	51,2	...	400,0

новых кредитных денег в результате представления коммерческим банком кредита на сумму избыточного резерва.

Денежный мультипликатор определяется как отношение:

$$1 / (\text{Требуемая норма резерва}).$$

В рассмотренном примере норма резерва — 20%, иначе — 0,2, поэтому денежный мультипликатор составит $1 / 0,2 = 5$. Максимальное количество созданных денег определяется как произведение:

Избыточный резерв вклада \times Денежный мультипликатор.

В рассмотренном примере избыточный резерв, первоначально направленный на кредитование, составил 80 млн руб. Поэтому общее количество созданных денег $80,0 \times 5 = 400$ млн руб.

В конечном итоге размер увеличения денег коммерческими банками зависит от величины нормативов отчисления в резервы и доли наличных денег в общей сумме кредитов коммерческих банков.

В целом количество денег в стране растет, если:

- 1) растет денежная база;
- 2) снижается норма минимального резервного покрытия;
- 3) уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков;
- 4) растет доля наличных денег в кредитах коммерческих банков.

Денежное предложение. Общая денежная база, представляющая собой предложение денег в стране, равна сумме наличных денег в обращении и величине депозитов — резервов коммерческих банков.

10.3. Спрос на деньги и равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги у людей далеко не безграничен, как многие полагают. Заблуждение состоит в том, что желание иметь как можно больше благ и принимается за безграничность спроса на деньги. Под спросом на деньги понимается желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств — кассу.

Держание кассы лишает ее собственника доходов или пользы от тех видов благ, которые он может купить на имеющиеся в кассе деньги, т.е. сопряжено с альтернативными издержками утраченных возможностей. Спрос экономических субъектов связан с необходимостью совершения сделок и приобретения имущества.

Спрос на деньги для сделок. Напомним, что люди нуждаются в деньгах для оплаты приобретения благ в периоды между моментами получения денежных доходов. Отметим, что чем чаще люди получают свои доходы, тем меньший требуется запас денег и тем меньше спрос на деньги для сделок.

При осуществлении покупок деньги от домашних хозяйств и государства переходят к предприятиям. Поэтому в каждый момент времени общее количество находящихся в обращении денег неизменно, хотя они и по-разному распределены между потребителями и производителями.

Если деньги делают один оборот за определенный период, то общее их количество, находящееся в любой момент у потребителей и производителей, равно ценности реализованных за этот период благ. Если за этот период деньги делают большее число оборотов, то количество находящихся в обращении денег будет меньше, например при четырех оборотах потребуется лишь $\frac{1}{4}$ ценности проданных за период благ. Спрос на деньги для сделок прямо пропорционален сумме покупок за период и обратно пропорционален частоте получения денежного дохода.

Сумма сделок — покупок, осуществленных в стране за определенный период, представляет собой совокупный общественный продукт, включающий промежуточные и конечные продукты. Среднее количество актов получения дохода домашними хозяйствами, государством и предприятиями выражается в скорости обращения денег в стране. Поэтому спрос на деньги для сделок равен:

$$S_{\text{СД}} = X / V,$$

где X — совокупный общественный продукт;
 V — скорость обращения денег.

Спрос на деньги со стороны активов. Напомним, субъекты экономики приобретают имущество — различные активы, которые в дальнейшем приносят им доход. Возможность приобретения активов возникает в результате сбережений. Принимая решения о сбережениях, человеку приходится решать две задачи: какую часть дохода сберегать и в какой вид активов превратить свои сбережения. В качестве одной из альтернативных форм активов выступают деньги. Но при неизменном уровне цен деньги, в отличие от других активов — акций, облигаций, не приносят дохода. Их полезность состоит в абсолютной ликвидности, так как деньги можно мгновенно и без затрат превратить в любой другой вид имущества, который на данный момент представляется индивиду наиболее привлекательным.

Допустим, для простоты, что имущество домашних хозяйств может принимать лишь две формы: форму платежных средств — денег и форму облигаций с доходностью, равной ставке процента. Тогда объем спроса на деньги со стороны активов можно представить убывающей функцией от ставки процента.

Совокупный спрос на деньги можно получить, суммировав спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов.

Равновесие на денежном рынке достигается тогда, когда совокупный спрос на деньги уравнивается с предложением денег, т.е. когда созданное банковской системой количество денег добровольно принимается в небанковском секторе экономики. При заданном банковской системой объеме предложения реального количества денег для равновесия на денежном рынке необходимо определенное сочетание величины реального национального дохода, определяющей спрос на деньги для сделок, и ставки процента, определяющей спрос на деньги со стороны активов.

Совокупность всех сочетаний величины национального дохода и ставки процента, определяющей спрос на деньги со стороны активов, которые при заданном уровне цен обеспечивают равновесие на денежном рынке. Они образуют так называемую $L - M$ кривую, которая отражает взаимосвязь величин национального дохода и ставки процента в условиях равновесия денежного рынка. Эта кривая описывает зависимость, характеризующуюся нарастанием ставки процента при нарастании доли национального дохода в совокупном общественном продукте.

Таким образом, на денежном рынке устанавливается равновесие, когда количество денег в обращении равно спросу на них. Это имеет место при определенных сочетаниях значений реального национального дохода и ставки процента, множество которых

образует линию $L - M$, отражающую пропорциональность указанных величин.

10.4. Денежно-кредитная политика

Денежно-кредитная политика. Совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита получила название денежно-кредитной политики. Цель денежно-кредитной политики — регулирование экономической активности и достижения уровня производства, характеризующегося минимальным уровнем безработицы, и борьба с инфляцией. Денежно-кредитная политика может быть направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии, либо на их сдерживание и ограничение.

Известны три основных эффективных средства осуществления денежно-кредитной политики:

- 1) операции на открытом рынке;
- 2) изменение нормы обязательных резервов;
- 3) изменение учетной ставки — ставки, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке Центральным банком у коммерческих банков ценных бумаг. При покупке ценных бумаг увеличивается, а при продаже уменьшается объем собственных резервов коммерческих банков. Это приводит к изменению стоимости кредита и спроса на деньги.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков, с одной стороны, способствует улучшению банковской ликвидности, а с другой — ограничивает денежную массу и тем самым повышает стоимость кредитов. Изменения норм обязательных резервов представляют собой инструмент прямого воздействия на величину банковских резервов и денежную базу. Механизм денежно-кредитного регулирования затрагивает основы банковской системы и способен оказывать сильное воздействие на финансово-экономическую систему в целом.

Учетная ставка. Политика учетных ставок, или учетная политика, является старейшим методом кредитного регулирования. Возникновение этого инструмента связано с превращением центральных банков различных стран в кредиторов коммерческих банков.

Повышая ставку по кредитам, которую иначе называют учетной ставкой, или ставкой рефинансирования, Центральный банк побуждал другие кредитные учреждения сокращать заимствова-

ния. Это вело к повышению процентных ставок во всех кредитных учреждениях, а в конечном итоге к сокращению кредитования в экономике. Устанавливая определенную учетную ставку, Центральный банк тем самым определяет низший предел ставок платы за кредит, которые устанавливают для коммерческих банков.

В настоящее время в развитых странах учетная ставка колеблется в пределах 2—8%. Ставка рефинансирования Центрального банка России в конце 90-х гг. и в 2001 г. была существенно выше в связи с высоким уровнем инфляции. Например, в 1999 г. она достигала 55%, в 2001 г. — 42%. При установлении ставки рефинансирования учитывается влияние процентной политики на формирование производственных затрат и на уровень доходности вкладов физических лиц в коммерческих банках, на которые ставка рефинансирования оказывает существенное влияние.

Жесткая и гибкая монетарная политика. Центральный банк с помощью находящихся в его распоряжении инструментов реализует определенные цели денежно-кредитной политики. Ее основные разновидности: поддержание на определенном уровне денежной массы — жесткая монетарная политика или ставки процента — гибкая монетарная политика. Жесткая политика предполагает поддержание денежной базы на некотором целевом уровне. Гибкая монетарная политика соответствует поддержанию определенной целевой ставки процента. На практике обычно реализуется некоторый промежуточный вариант.

Выбор вариантов денежно-кредитной политики зависит во многом от причин изменений спроса на деньги. Например, если рост спроса на деньги связан с инфляционными процессами, уместной будет жесткая политика поддержания денежной массы. Если необходимо предохранить экономику от неожиданных изменений скорости обращения денег, то предпочтение может быть отдано поддержанию процентной ставки.

Центральный банк не может одновременно фиксировать денежную базу и процентную ставку. Для поддержания относительно устойчивой ставки при увеличении спроса на деньги банк вынужден будет расширять предложение денег, и наоборот.

Механизм денежно-кредитной политики. Обычно выделяют четыре основных звена механизма денежно-кредитной политики:

- 1) изменение величины предложения денег;
- 2) изменение процентной ставки;
- 3) реакция совокупных расходов на динамику процентной ставки;
- 4) изменение объема производства в ответ на изменение совокупного спроса — совокупных расходов.

Между изменением предложения денег и реакцией совокупного предложения есть еще два промежуточные звена, которые обеспечивают влияние на конечный результат. Изменение процентной ставки происходит путем изменения структуры активов экономических субъектов. Например, если Центральный банк расширяет предложение денег, то в распоряжении субъектов экономики будет больше денег. Следствием этого станет покупка неденежных активов и снижение ставок кредитов.

Реакция денежного рынка зависит от характера спроса. Если спрос на деньги достаточно чувствителен к изменению процентной ставки, то результатом увеличения денежной массы станет незначительное изменение ставки, и наоборот. Если спрос на деньги слабо реагирует на процентную ставку, то увеличение предложения денег приведет к существенному падению ставки. Очевидно, что нарушения в любом звене механизма могут привести к снижению результативности денежно-кредитной политики.

Следует иметь в виду, что денежно-кредитная политика дает свои результаты с определенным временным лагом — спустя некоторое время после принятия тех или иных мер.

Модель $AD-AS$. Представление о механизме денежно-кредитной политики позволяет углубить модели совокупного спроса и совокупного предложения — так называемой модели $AD-AS$, показанной на рис. 10.1. Модель исходит из того, что денежно-кредитная политика воздействует прежде всего на инвестиционные расходы и тем самым на объем производства и уровень цен. Модель объясняет, как изменения в инвестициях распределяются между изменениями в реальном объеме производства и в уровне цен.

Согласно модели $AD-AS$, определяя величину совокупного спроса, предполагаем, что денежное предложение фиксировано. Расширение денежного предложения увеличивает спрос и способствует росту реального объема производства при любом данном уровне цен. На почти горизонтальном, кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения, который характеризует экономику в состоянии спада, политика дешевых денег воздействует в основном на реальный объем производства и занятости, а не на уровень цен.

На почти вертикальном, классическом отрезке, который характерен для полной занятости в период пика экономического цикла, политика дешевых денег неуместна, поскольку она вызовет инфляцию и даст очень небольшое либо вообще не даст увеличения реального объема производства и занятости. Воздействие по-

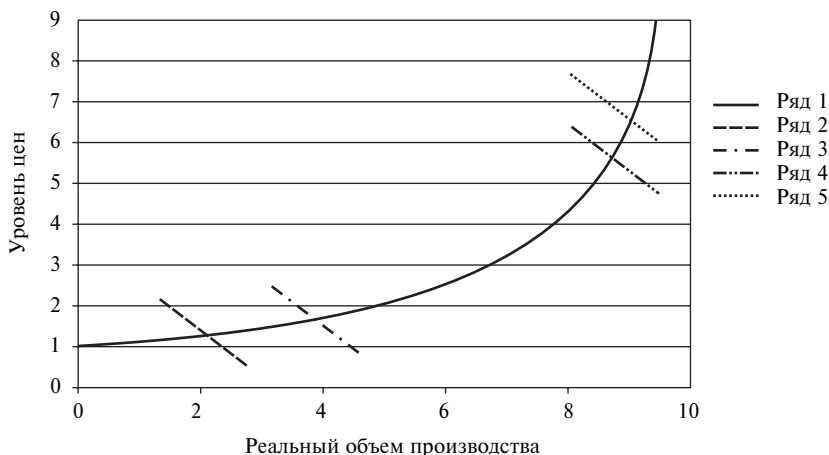


Рис. 10.1. Модель $AD-AS$:
 ряд 1 — совокупное предложение AS ; ряды 2–5 — совокупный спрос AD
 при различном предложении денег

литики дорогих денег на экономику усложняется негибкостью в плане понижения цен и ставок заработной платы.

Следует иметь в виду, что денежно-кредитная политика сталкивается с целым рядом ограничений, среди которых нередко отмечают следующие:

- избыточные резервы, появляющиеся в результате политики «дешевых денег», могут не использоваться банками для расширения предложения денежных ресурсов;
- вызванное денежно-кредитной политикой изменение денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег;
- воздействие денежно-кредитной политики ослабится, если кривая спроса на деньги станет пологой, а кривая спроса на инвестиции — крутой: к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, не нейтрализовав денежно-кредитную политику.

Тенденции в денежно-кредитной политике. Основными приемами денежно-кредитного регулирования в соответствии с неокейнсианскими рекомендациями являются:

- 1) изменение официальной учетной ставки Центрального банка;
- 2) ужесточение или ослабление прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размера совокупного спроса и занятости, уровней валютного курса и инфляции;
- 3) использование операций с государственными ценными бумагами для стабилизации их курсов и понижения цены государственного кредита.

Принципиальным отличием техники денежно-кредитного контроля на основе монетаристского подхода стало введение количественных ориентиров регулирования, изменение которых обуславливает и изменение направления денежно-кредитной политики. Выбор того или иного показателя в качестве ориентира денежно-кредитной политики стал определять и главные объекты, и технику денежно-кредитного контроля. Такими показателями могут стать как совокупная денежная масса, так и ее отдельные агрегаты.

Государственные органы стран с рыночной экономикой в последнее время все чаще сосредоточиваются на «политике развития конкуренции» в банковской сфере, стимулируют конкуренцию, принимают меры, направленные против антиконкурентного сотрудничества.

Во многих странах осуществляется либерализация внутренних и международных финансовых рынков, отменяется контроль над процентными ставками коммерческих банков, ограничений для банков на проведение сделок на рынках ценных бумаг и на другие виды финансовой деятельности. Широкий доступ иностранных банков на местные рынки часто рассматривается как необходимый фактор повышения эффективности банковского сектора.

Глава 11

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

11.1. Экономические циклы

Экономический рост и экономические циклы. Общество стремится к экономическому росту, росту производства как источнику повышения своего благосостояния. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международной арене. Прирост годового реального продукта может использоваться для более эффективного удовлетворения существующих и новых потребностей. Увеличение реальных заработков расширяет круг возможностей, доступных для любой семьи, позволяет осуществить новые программы по борьбе с бедностью и загрязнением окружающей среды без падения существующего уровня потребления

Однако экономический рост никогда не был равномерным, он прерывался периодами экономической нестабильности. Нередко в мире и в каждой стране были периоды, когда рост уступал место спаду и депрессии — снижению объемов производства и уровня занятости трудоспособного населения.

Экономические циклы — это следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Но все они имеют одни и те же фазы, которые по-разному измеряются различными экономистами. На рис. 11.1 показан идеализированный экономический цикл.

Фазы экономических циклов. Пик цикла имеет место, когда в экономике производство работает на полную или почти полную мощность и наблюдается полная занятость. В этой фазе цикла уровень цен имеет тенденцию к повышению, рост деловой активности постепенно прекращается. В следующей за пиком фазе спада производство и занятость сокращаются. Цены при этом падают только в том случае, когда спад серьезный и продолжительный, т.е. если возникает депрессия.

Низшая точка спада, или депрессии, характеризуется тем, что производство и занятость, достигнув самого низкого уровня, начинают вновь возрастать. В фазе оживления уровень производства

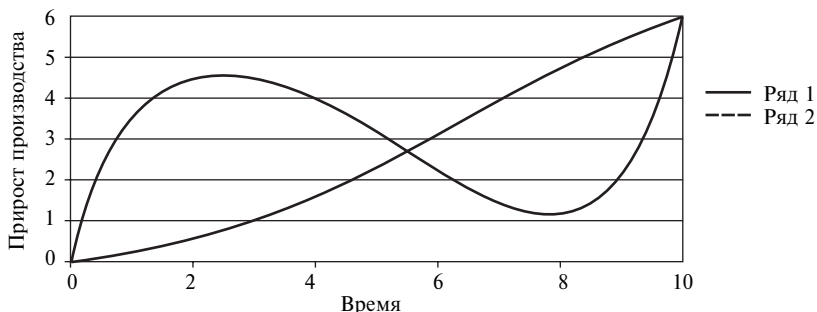


Рис. 11.1. Экономический цикл:
ряд 1 — общая тенденция; ряд 2 — цикл экономических колебаний

повышается, а занятость возрастает вплоть до полной занятости. По мере того как оживление в экономике набирает силу, уровень цен может начать повышаться до тех пор, пока не возникнет полная занятость и производство не начнет работать на полную мощность.

Периодичность экономических циклов. Несмотря на общие для всех циклов фазы, отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. В связи с этим некоторые экономисты предпочитают говорить об экономических колебаниях, волнах, а не о циклах.

Изученные к настоящему времени экономические колебания имеют периодичность 2—3 года, 10—12 лет. Циклы продолжительностью 2—3 года обычно называют циклами деловой активности, а более продолжительные циклы длительностью до 10—12 лет называют промышленными циклами. Большую длительность — от 20 до 22—24 лет — имеют длинные волны, обнаруженные С. Кузнецом. Известный российский экономист Н.Д. Кондратьев обнаружил длинные волны, имеющие период порядка 50 лет.

Колебания экономической конъюнктуры в ходе циклов могут быть различны. Они достигают наибольшей силы для наиболее длительных циклов, а также при совпадении фаз разных по длительности циклов. Известный мировой экономический кризис, получивший название «Великая депрессия» 30-х гг., ознаменовавший низшую точку волны Кондратьева, серьезно подорвал экономическую активность более чем на целое десятилетие.

Сущность циклов экономической конъюнктуры. Большинство экономистов считает, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих совокупных расходов.

В рыночной экономике предприятия производят товары и услуги только в том случае, если их можно выгодно продать. Если же общие расходы невелики, то многим предприятиям невыгодно производить товары и услуги в больших объемах. Поэтому уровень производства, занятость и доходы низки. Напротив, высокий уровень общих расходов означает, что производство приносит прибыль, поэтому производство, занятость и доходы тоже будут возрастать, и в экономике возникает полная занятость, реальный объем продукции становится постоянным, дополнительные расходы просто повышают уровень цен.

Нециклические колебания. Кроме экономических циклов колебания деловой активности объясняются и другими причинами. Наиболее сильны сезонные колебания. Например, покупательский «бум» приходится на предпраздничные периоды, которые имеют определенные календарные сроки. Сельское хозяйство, туризм, строительство также подвержены сезонным колебаниям, связанным с временами года. Государство, планируя, осуществляя свою финансовую деятельность, подвергая контролю и требуя отчетность по календарным периодам, также создает существенные сезонные колебания деловой активности.

Воздействие циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования. Экономические циклы разными путями и в разной степени влияют на отдельные сферы экономики.

Обычно от спада сильнее всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Отрасли, выпускающие потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл. Отрасли, связанные со строительством, с тяжелым машиностроением, производством сельскохозяйственных орудий, автомобилей, холодильников и другой бытовой аппаратуры, несут при спаде наибольшие потери. В фазе подъема эти же отрасли имеют максимальные стимулы для развития.

11.2. Экономический рост и развитие

Измерение экономического роста. Экономический рост определяется двумя способами: как увеличение ВВП или ВВП за некоторый период или как увеличение ВВП или ВВП, приходящегося за определенный период на душу населения. Обычно и тот и другой показатели оценивают величиной прироста за один год.

Особенность современного экономического роста состоит в том, что он тесно связан с увеличением производительности труда.

Производительность труда в исторической ретроспективе. Обычно считают, что производительность труда стала быстро расти после того, как человек перешел от кочевого, собирательского образа жизни к занятию сельским хозяйством. Предполагается, что с появлением первых цивилизаций в середине IV тысячелетия до н. э. и изобретением инструментов рост производительности труда резко ускорился. Это неверно. В течение почти 10 тыс. лет — вплоть до XVIII в. — заметного роста доходов на душу населения и ускорения темпов развития не наблюдалось, затем произошел резкий всплеск, как показано на рис. 11.2, где изображен график, идея которого принадлежит американскому экономисту А. Меддисону.

Известно, что в древности существовали богатые государства, такие, как Египет, Древний Китай, Вавилон, Персия, Греция, Римская империя, которые аккумулировали баснословные богатства. Но эти богатства по современным меркам были невелики, сосредоточены в руках небольших групп людей, получены в результате завоеваний, экспроприации или создавались путем примитивной торговли с соседними странами и в итоге утрачивались.

Рост через производительность. Современный экономический рост является изобретением западной цивилизации и насчитывает примерно 300 лет. Современный механизм экономического развития характеризуется долгосрочным ростом доходов, приходящихся на душу населения, обусловленным повышением производительности труда. Его становление началось в Западной Европе в период с 1500 по 1700 г. Рост душевого дохода в Европе за это время был еще невелик и составил 0,1% в год.

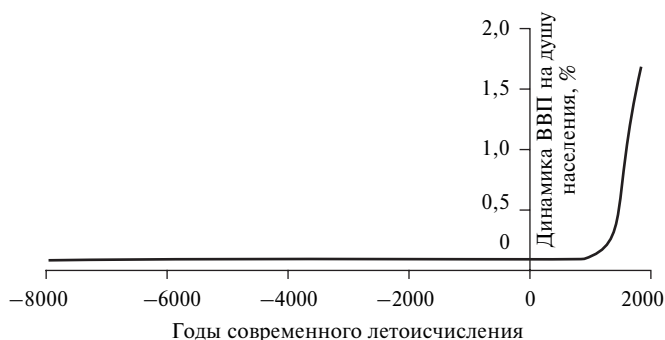


Рис. 11.2. Душевой ВВП в мире в исторической ретроспективе

Современный экономический рост, определение которого дал американский экономист, лауреат Нобелевской премии С. Кузнец, представляет собой «развитие, при котором долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения». К этому следует добавить, что темпы роста доходов ощущаются на протяжении жизни одного поколения. Их средняя величина по меньшей мере должна превышать 0,1—0,2% в год. Современный экономический рост обусловлен быстрой самоподдерживающейся эволюцией технологий, используемых в экономике.

Лидеры мировой экономики по производительности труда. Первым лидером мировой экономики стала Голландия. В период с 1500 по 1700 г. рост душевого дохода в Голландии составлял 0,35% в год. Развернувшаяся в XVIII в. промышленная революция вывела в лидеры по производительности труда на смену Голландии Англию. В конце XIX в. на 1-е место по производительности труда вышли США. Рост производительности труда достиг 3—5% в год.

Распространение феномена экономического роста. За лидерами мировой экономики следовали Германия, Франция, другие страны. Постепенно современный экономический рост распространился во всем мире.

По данным Н.П. Дроздовой, в период с 1870 по 1913 г. среднегодовой рост производительности труда составил в Англии — 1,9%, в США — 4,3, в Германии — 2,8, в Японии — 2,7, в России — 2,5%. В XX в. темпы роста ВВП в отдельных странах были очень высоки. Среднегодовые темпы роста за пятилетние периоды, по данным Б.М. Болотина, составили: в США — до 5,0%, в Западной Европе — до 4,6, в Японии — до 10,5%. Они достигали 7,7% в Латинской Америке и 9,4% на Ближнем и Среднем Востоке. На пороге XXI в. рекорды роста производства — более 10% в год поставили вначале Китай — КНР, а затем Вьетнам — ВНР.

Экономическое развитие. Изменение технологий обуславливает возможность промышленных революций, в ходе которых сначала осуществляется переход к машинному производству, которое совершенствуется, постепенно обеспечивая возможность развития массового индустриального и автоматизированного производства. Развитие производства обуславливает развитие сферы услуг, которая постепенно становится ведущим сектором экономики, что позволяет говорить о переходе в стадию постиндустриального развития. Рассматриваемые стадии иллюстрируются динамикой занятости в экономике США — лидера по производительности труда, показанной на рис. 11.3.

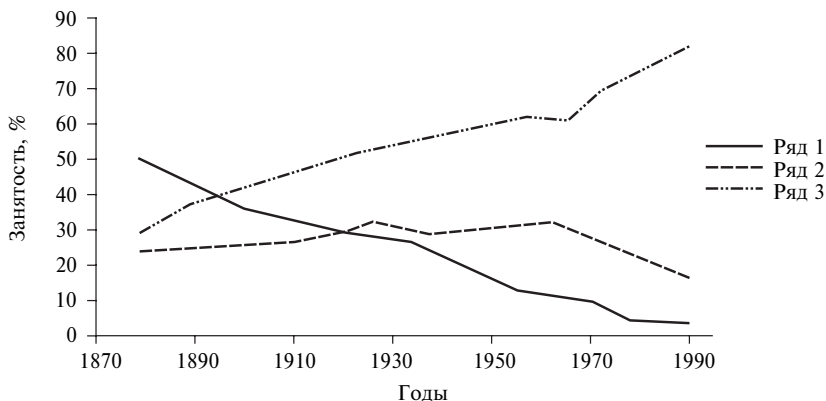


Рис. 11.3. Динамика занятости:
 ряд 1 — сельское хозяйство; ряд 2 — промышленность; ряд 3 — услуги

Стадии экономического развития рассматриваются многими экономистами. Например, Д. Белл и А. Тофлер выделяют доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный этапы; последний этап часто называют информационным. В табл. 11.1 приведены обобщенные Н.П. Кузнецовой мнения известных американских экономистов о стадиях экономического роста по странам мира.

11.3. Факторы экономического роста

Факторы предложения. Экономический рост любой страны, как считают многие экономисты, определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту:

- 1) количество и качество природных ресурсов;
- 2) количество и качество трудовых ресурсов;
- 3) объем основного капитала;
- 4) технология.

Эти четыре фактора экономического роста можно объединить под названием факторов предложения. Именно они делают рост производства физически возможным. Только доступность большего количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта.

Факторы спроса. Следует различать способность к росту и реальный рост. Реальный рост зависит от факторов спроса. Для ре-

Таблица 11.1

Стадии экономического роста в странах мира

Страна, регион	Начало стадий экономического роста по годам											
	1780	1800	1820	1840	1860	1880	1900	1920	1940	1960	1980	
Англия	↑		о	о					м			и
Франция			↑	п			о			м		и
США				↑			о	о	м			и
Германия					↑		о			м		и
Швеция					↑	п		о	м			и
Япония						↑			о	м		и
Канада							↑		о	м		и
Аргентина									↑	п		и
Мексика										↑	п	и
Индия										↑	п	о
Россия										↑	п	и

Обозначения: п — первый промышленный переворот, о — второй электротехнический переворот, м — массовое производство, и — информационная стадия, ↑ — начало этапа.

ализации растущего производственного потенциала экономика страны должна обеспечить полное использование расширяющегося объема ресурсов. Для этого требуется повышение уровня совокупных расходов.

Кроме того, на экономический рост влияют факторы распределения. Для наиболее целесообразного использования производственного потенциала должно быть обеспечено не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот, но и наиболее эффективное их использование. Способность к наращиванию производства недостаточна для расширения общего выпуска продукции; необходимо также реальное использование растущего объема ресурсов и их распределение таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

Взаимосвязь факторов роста. Факторы предложения и спроса, влияющие на экономический рост, взаимосвязаны. Например, безработица обычно замедляет темпы накопления капитала, а также рост расходов на исследования и разработки новых товаров и технологий. И наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и капиталовложений могут стать главной причиной безработицы.

Производительность труда. Увеличение реального продукта и дохода может осуществляться двумя основными способами путем:

- 1) вовлечения большего объема ресурсов;
- 2) более производительного их использования.

Рассмотрим рост затрат труда. Реальный ВВП в любое время определяется как трудозатраты в человеко-часах, умноженные на производительность труда — реальную часовую выработку на одного занятого. По мере роста обеспеченности машинами и оборудованием, природными ресурсами, при лучшей организации и управлении производством, быстром перемещении рабочей силы из менее в более эффективные отрасли производительность труда растет.

Количественные оценки влияния факторов роста для разных стран давались многими экономистами. Например, Э. Денисон получил для США за период 1929—1982 гг. следующие оценки:

Факторы роста	Вес фактора, %
1. Увеличение трудозатрат	32
2. Повышение производительности труда	68
2.1. Технический прогресс	28
2.2. Затраты капитала	19
2.3. Образование и профессиональная подготовка	14
2.4. Экономия, обусловленная масштабами производства	9
2.5. Улучшение распределения ресурсов	8
2.6. Законодательно-институциональные и другие факторы	— 9
Итого	100

Наиболее очевидный вывод из данных Денисона состоит в том, что повышение производительности труда являлось наиболее важным фактором, обеспечивавшим рост реального продукта и дохода. Увеличение трудозатрат в рассматриваемом примере определило примерно $\frac{1}{3}$ прироста производства, тогда как $\frac{2}{3}$ было обеспечено повышением производительности труда.

Технический прогресс является важным двигателем экономического роста. Так, им определяется 28% прироста реального национального дохода США за период 1929—1982 гг. Технический прогресс включает новые методы производства, а также новые формы управления и организации производства. Вообще, под техническим прогрессом подразумевается открытие новых знаний, позволяющих по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции. Технический прогресс и капиталовложения — инвестиции тесно взаимосвязаны, поскольку технический прогресс часто влечет за собой инвестиции в новые машины и оборудование.

Капиталовложения. 19% ежегодного прироста национального дохода в рассматриваемом примере определялось увеличением капиталовложений — инвестиций. Это подчеркивает, что объем основного капитала, приходящийся на одного работника, является важным фактором, определяющим динамику производительности труда.

Образование и профессиональная подготовка повышают производительность труда и в результате дают возможность иметь более высокие заработки. Инвестиции в человеческий капитал — важное средство повышения производительности труда.

Факторы, сдерживающие экономический рост. К сожалению, есть факторы, которые сдерживают рост производительности труда и реального национального дохода. В США в период с 1929 по 1982 г. произошли существенные изменения в государственном регулировании развития экономики. Усиление государственного вмешательства в дела частного бизнеса повлекло за собой потери в размере 9% производительности труда. Правительству США в 80—90-е гг. пришлось предпринимать меры, направленные на исправление сложившегося положения.

11.4. Механизм экономического роста

Эволюция технологий. Суть современной эволюции технологий состоит в передаче функций от человека технике. В развитии этого явления можно выделить три процесса.

Первый процесс характеризуется возникновением собственно технологических нововведений. Они обеспечивают передачу технике функции воздействия на природную реальность — предмет труда. Создаются, распространяются инструменты, устройства, механизмы. Второй процесс связан с распространением энергетических нововведений. Они обеспечивают передачу технике функции энергетического обеспечения технологий и распространение машин. Третий процесс представляет собой возникновение нововведений в управлении процессами, что обеспечивает передачу технике функций управления и распространение информационных технологий и автоматических машин.

Передача все большего количества функций технике обуславливает современную тенденцию роста роли человека. Человек выполняет все более важные и сложные функции по мере передачи технике более простых. Функции человека сосредоточиваются в сфере управления.

Технологические уклады. Распространение нововведений носит комплексный характер, они принимают в экономике форму замкнутых воспроизводственных контуров — технологических укладов, в рамках которых используются совместимые технологии, формы и методы управления.

В период доминирования уклада в его воспроизводственном контуре производится более половины ВВП. Жизненный цикл уклада в развитых странах охватывает три цикла Кондратьева, т.е. одновременно в экономике функционирует три уклада. В табл. 11.2 даны оценки периодов распространения технологических укладов в странах — лидерах мировой экономики по производительности труда.

Таблица 11.2

Периоды распространения технологических укладов

Номера укладов	1	2	3	4	5	6
Начало распространения, г.	1725	1775	1825	1875	1925	1975
Начало доминирования, г.	1775	1825	1875	1925	1975	2025
Время отмирания, г.	1875	1925	1975	2025	2075	2125

Типичными представителями *третьего, устаревшего*, но пока широко используемого в нашей стране уклада в промышленности являются производства с использованием машин, станков которые не могут без участия рабочего обработать хотя бы одно изделие. Здесь трудятся станочники, сварщики, швеи, пекари.

Четвертый технологический уклад — воспроизводственный контур, в котором ведущую роль играет комплекс, где на смену технологическим машинам пришли автоматы. В промышленности четвертый уклад — это серийное производство с помощью автоматических линий, переналаживаемых человеком.

Пятый уклад — это контур комплекса технологических и энергетических машин-автоматов и машин для обработки информации. Представители пятого уклада в промышленности — гибкие автоматизированные производства, позволяющие без участия человека производить под управлением системы компьютеров определенную, достаточно широкую номенклатуру продуктов.

Шестой уклад — контур комплекса машин-автоматов, способных самостоятельно изменять программы своей работы. Представители шестого уклада — системы, реализующие информационные технологии, комплексные информационно-управленческие системы, робототехнические комплексы, способные адекватно реагировать на изменения, ситуации.

Труд и капитал. Анализируя временные ряды экономической динамики США — лидера мировой экономики XX в. за период с 1880 по 1938 г. известный во всем мире американский экономист русского происхождения, лауреат Нобелевской премии по экономике В. Леонтьев обратил внимание на следующее явление. Начиная с 1912 г. тенденция роста капиталоемкости единицы продукции сельского хозяйства сменилась тенденцией сокращения капиталоемкости при сохранении тенденции снижения трудоемкости производства. В 1922 г. аналогичные изменения произошли в промышленности. В хозяйственном комплексе США эффект снижения капиталоемкости единицы национального продукта при одновременном снижении и трудоемкости стал развиваться начиная с 1912 г. и приобрел устойчивую тенденцию в начале 30-х гг. XX в.

Во второй половине XX в. было установлено и другое важное явление — экспорт развитых стран составляют не капиталоемкие, а трудоемкие товары, но трудоемкость их высока за счет наиболее квалифицированного труда. Иными словами, он насыщен человеческим капиталом — трудом высококвалифицированных специалистов.

Эти факты объясняются следующим образом. Первый, второй и третий технологические уклады связаны с распространением машин, с заменой человека машинами. Главный фактор производства на этом этапе — капитал, так как сокращение трудоемкости производства достигается за счет роста капиталовложений.

Развитие четвертого, пятого и шестого укладов связано с заменой машин на более совершенные автоматические машины и определяет возможность роста при сокращающихся капиталовложениях и затратах труда. В свою очередь, это определяет приоритет ценности человеческого капитала, проявляющегося в труде высококвалифицированного персонала — ученых, специалистов, менеджеров.

Нововведения. Комплексы радикальных нововведений, предлагаемые предпринимателями рынку в поиске сверхприбыли, являются движущей силой современного экономического развития. Сверхприбыль получают предприниматели, предприятия, предлагающие рынку радикальные нововведения, которые способствуют формированию и обеспечивают удовлетворение новых потребностей. Предприниматели, предприятия, имитирующие, т.е. повторяющие эти нововведения, получают прибыль.

Перераспределение ресурсов от предпринимателей и предприятий, действующих неэффективно, происходит за счет механизмов финансовых рынков. Фондовый рынок — рынок акций обеспечивает обесценивание капитала неэффективных предприятий и вложение средств в наиболее перспективные предприятия. Банки за счет кредитной эмиссии обеспечивают кредитование эффективно действующих предпринимателей, способных получать сверхприбыли. Финансовые ресурсы дорожают и становятся малодоступны для неэффективных предприятий. Такие предприятия вынуждены уходить с рынка.

Источником нововведений, необходимых для эффективной деятельности, являются неудовлетворенные потребности и наука, открывающая неизвестные ранее явления и закономерности, позволяющие создавать новшества. Создаются нововведения путем прикладных исследований и разработок. Новые технологии позволяют удовлетворять новые потребности и более эффективно — потребности, существующие давно.

Институциональные условия экономического развития. Институты, по определению Д. Норта, — это «созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». Это формальные и неформальные правила, которые структурируют отношения между людьми. Писаные и неписаные законы, обычаи, традиции и стереотипы поведения упрощают и облегчают принятие решений и поведение людей.

Новые технологии определяют верхние пределы темпов роста экономики. Новые современные технологии в основной своей массе доступны всем. Но для реализации потенциала современных технологий необходимы соответствующие институциональные условия, которые бы обеспечивали эффективность функцио-

нирования рыночных механизмов. Эффективность функционирования экономики в условиях рынка зависит от соответствия институциональных условий уровню известных к настоящему времени технологий. В обеспечении этих условий важную роль играет государство.

Глава 12

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

12.1. Внешняя торговля и торговая политика

Рост международной торговли. Международная торговля стала интенсивно развиваться в XIX в. Менее чем за 100 лет, с 1830 по 1913 г., объем мирового товарообмена вырос в 20 раз, тогда как за три предыдущих века он лишь утроился. На протяжении XIX в. темпы роста международной торговли впервые стали стабильно опережать темпы роста мирового производства, как показано на рис. 12.1. Мировая торговля в 1913 г. достигла уровня 33% всемирного производства, хотя в 1800 г. она составляла лишь 3% объема производства. Таким образом, в XIX в. начался процесс глобализации мировой экономики, обеспечивающий эффективное мировое разделение труда.

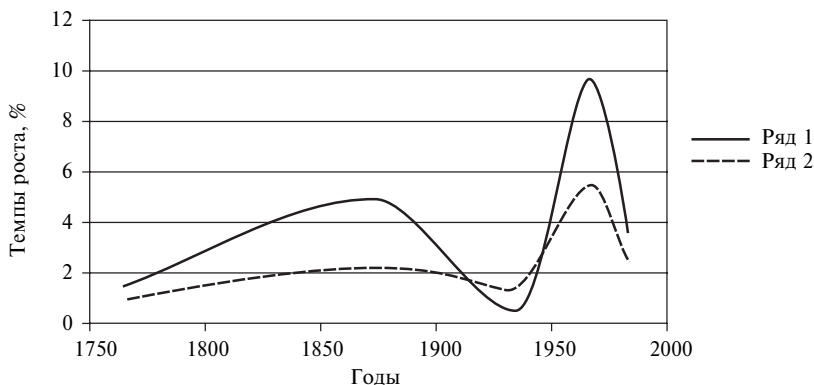


Рис. 12.1. Исторические тенденции роста ВВП и экспорта в мире: ряд 1 — экспорт; ряд 2 — ВВП

В XX в. наибольшие темпы роста мировой торговли наблюдались в период с 1949 по 1973 г., который считают «золотым веком» всемирного экономического роста и развития мировой торговли. Средние темпы роста промышленного производства достигали 6% в год. Мировая торговля постоянно росла быстрее производства на четыре процентных пункта. Этот рост прервался в 1974 г.

Кризис мировой торговли. Кризис 1974 г. ударил по всем развитым странам почти одновременно и с невероятной силой, на-

чалась стагнация производства и впервые после Второй мировой войны — сокращение его в отдельных странах. Этот кризис пытались объяснить многочисленными гипотезами. Сторонники эволюционной экономической теории объясняют этот, как и другие кризисы, повторяющиеся с периодичностью длинных волн Н. Кондратьева, переходными процессами, связанными со сменой доминирующих технологических укладов.

Нефтяные кризисы можно считать импульсом к развертыванию процессов кризиса мировой экономики и международной торговли. Нефтяные кризисы, обусловленные скачкообразным ростом цен на нефть в 1973 и 1979 гг. (с 12 до 35 долл. за баррель), способствовали росту экспорта и ВВП стран — экспортеров нефти, в том числе Советского Союза. Но именно рост сырьевого экспорта и достигаемый за счет этого рост ВВП обрек их на снижение конкурентоспособности на ставших к этому времени основными мировых рынках машин, оборудования, другой продукции обрабатывающей промышленности и на рынках услуг.

Преодоление кризиса. После стагнации начала 80-х гг. и спада 1982 г. объем международной торговли стал нарастать. Темпы роста во второй половине 80-х гг. составили 6% в год, в 90-х — около 5%. В настоящее время можно говорить о приближении нового «золотого века» мировой торговли.

Торговая политика в течение последних двух веков колебалась между либеральными идеями — идеями свободы торговли и протекционизмом — мерами ограничения свободы перемещения товаров и капиталов через национальные границы.

Либеральные идеи стали интенсивно обосновываться и пропагандироваться в теории французских физиократов, которые провозгласили их в XVIII в. Позже Д. Рикардо в своем трактате о налогах, опубликованном в 1817 г., путем строгого научного анализа доказал, что международная специализация обеспечивает взаимные выгоды при свободном обмене между странами — торговыми партнерами, которые всегда могут использовать свои сравнительные преимущества в международной торговле.

Протекционизм и его формы. Протекционизм применяется государством, стремящимся сократить свой импорт, в частности ввоз тех товаров, приток которых может нанести ущерб внутреннему производству, а также государствами, стремящимися пополнить свой бюджет за счет таможенных пошлин. Протекционизм можно разделить на две отдельные формы:

1) таможенные пошлины — ценовой протекционизм; облагая импорт налогом, власти непосредственно повышают цену импортного товара на своей территории;

2) нетарифный протекционизм чаще всего принимает вид количественных ограничений — квот; он также выражается в различных сборах или субсидиях, как правило, косвенных.

Таможенные пошлины, подобно любым другим косвенным налогам, влекут за собой избыточные налоговые тяготы и приводят к чистым потерям для общества. Убытки из-за введения пошлин превышают совокупность налоговых поступлений и дополнительных доходов национальных производителей. Введение квот, как и пошлин, ведет к чистым потерям для общества.

Стремление к протекционизму. Доктрина Всемирной торговой организации (ВТО), в которой участвуют большинство стран мира, основана на свободе торговли, считающейся надежным средством использования странами своих сравнительных преимуществ. Задачи ВТО — снижение мировых цен, международная специализация стран на том, что они лучше всего делают, и повышение мирового уровня жизни. Однако государства часто стремятся к протекционизму. Множество аргументов в пользу протекционистского режима выдвигалось и отстаивалось, в частности, производителями и чиновниками, извлекавшими выгоду из такой ситуации.

Аргумент о молодости отрасли. Страна прибегает к протекционизму, когда она рассчитывает на появление потенциального сравнительного преимущества в промышленности, еще не установившегося из-за молодости данной отрасли, нехватки опыта, ограниченности объемов производства и отсутствия экономии на масштабах. Допустимое применение защиты для зарождающейся отрасли требует выполнения нескольких условий:

1) потенциальные сравнительные преимущества должны быть выявлены государством до начала защиты, чтобы не защитить отрасль, которая никогда не добьется сравнительных преимуществ;

2) следует определить момент, когда становящаяся конкурентоспособной отрасль будет готова к отмене протекции;

3) необходимо добиться, чтобы защита, дающая искусственную поддержку отрасли, не помешала ей стать действительно конкурентоспособной;

4) как только отрасль становится конкурентоспособной, ее преимущества должны превзойти издержки общества в период защиты.

Аргумент о стареющей отрасли. Обратный предыдущему аргумент выдвигается для временной защиты старых отраслей, по которым страна утрачивает свое сравнительное преимущество. Чтобы облегчить перераспределение факторов производства в другие конкурентоспособные сектора, предотвратить безработицу, чего

невозможно добиться мгновенно, государство временно защищает отрасли от иностранной конкуренции, обычно это уголь, сталь, текстиль. При этом могут возникнуть искажения, влекущие огромные общественные издержки.

Аргумент о налоговых сборах. Поскольку пошлина является налогом, она порождает доход, поступающий в бюджет страны. Аргумент о налоговых сборах редко применяется в развитых странах. Как отмечалось выше, общественные издержки пошлин как косвенных налогов слишком велики. Их применение свидетельствует о неудачах правительств в наполнении бюджета за счет прямых налогов.

Лоббирование протекционизма. В условиях демократии экономические структуры могут оказать давление на правительство, в частности путем голосования, чтобы навязать свою позицию в отношении протекционизма. Складывается политический рынок защиты со своим спросом и предложением. Спрос на защиту чаще сильнее, чем спрос на свободу торговли. Предложение защиты исходит от правительства и бюрократии, стремящихся удержаться у власти за счет удовлетворения потребностей наиболее влиятельных групп промышленников или аграриев.

Россия и ВТО. В декабре 1994 г. Россия подала заявление с просьбой о вступлении в ВТО. В настоящее время идут переговоры по конкретным условиям вступления России в эту международную организацию. Многие нормы ВТО противоречат сложившимся в российской практике привычкам, представлениям и действующему законодательству. Будет необходимо пересмотреть таможенные тарифы, чтобы они приблизились к тому уровню, который сложился в ВТО, привести в соответствие с мировыми нормами торговое законодательство, пересмотреть практику субсидирования экономики и правительственных закупок.

12.2. Платежный баланс и валютный курс

Платежный баланс. Статьи платежного баланса страны фиксируют все операции между экономическими субъектами страны, включая потребителей, предпринимателей и государственные учреждения, и субъектами всех зарубежных стран за календарный период, обычно за один год. Эти операции включают товарный экспорт и импорт, расходы туристов, покупку и продажу финансовых, транспортных и иных услуг. Платежный баланс страны показывает баланс между всеми доходами, которые страна получает от зарубежных стран, и всеми платежами, которые страна

осуществляет. В качестве примера в табл. 12.1 приведен укрупненный платежный баланс России за 1999 г.

Таблица 12.1

Платежный баланс Российской Федерации на 1999 г.

<i>Статья</i>	<i>Млн долл.</i>
I. Счет текущих операций	25 301
А. Товары и нефакторные услуги	32 319
1. Торговый баланс	36 220
1.1. Экспорт товаров	75 845
1.2. Импорт товаров (по цене FOB)	-39 625
2. Баланс нефакторных услуг	-7559
Б. Баланс факторных услуг (доходы от инвестиций и оплата труда)	-3902
В. Текущие трансферты	541
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-17 776
А. Счет операций с капиталом	-328
Б. Финансовый счет	-17 448
1. Прямые инвестиции	1164
2. Портфельные инвестиции	-1034
3. Прочие инвестиции	-15 625
3.1. Активы	-15 093
3.1.1. Наличная иностранная валюта	806
3.1.2. Текущие счета и депозиты	-3889
3.1.3. Баланс по предоставленным кредитам	-5773
3.1.4. Просроченная задолженность	-5805
3.1.5. Непоступление экспортной выручки	-5051
3.1.6. Прочие активы	-42
3.2. Пассивы	-532
3.2.1. Наличная национальная валюта и депозиты	3
3.2.2. Текущие счета и депозиты	162
3.2.3. Баланс по привлеченным кредитам	-2530
3.2.4. Просроченная задолженность	2036
3.2.5. Прочие пассивы	-201
4. Резервные активы	-1778
5. Поправка к резервным активам (приближение к методике МВФ)	-176
Чистые ошибки и пропуски	-7525
Общий баланс (I—II)	0

Счет текущих операций. Верхняя часть таблицы отражает торговлю страны товарами и услугами за текущий период и поэтому получила название «счет текущих операций». По сути это отчет о доходах и расходах страны в сфере международной торговли товарами и услугами за год. Российский экспорт показан со знаком плюс, а импорт — со знаком минус. Это объясняется тем, что товарный экспорт и другие подобные экспорту операции «создают, зарабатывают» иностранную валюту, а импорт ее «тратит».

Торговый баланс показывает разницу между товарным экспортом страны и ее товарным импортом. Если экспорт превышает импорт, то образуется положительное сальдо торгового баланса. Если импорт превышает экспорт, то возникает внешнеторговый дефицит, или отрицательное сальдо торгового баланса. В 1999 г. положительное сальдо торгового баланса России составляло 36 220 млн дол.

Поскольку любая страна не только продает и покупает товары, но и предоставляет свои и использует предоставляемые из других стран услуги, то счет текущих операций включает и услуги. В числе услуг выделяются факторные, к которым относят оплату труда и финансовые услуги, например услуги по предоставлению кредитов, страхованию. По всем видам услуг баланс в 1999 г. был отрицателен.

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами представляет собой баланс движения капитала за отчетный год. Российский вывоз капитала, сокращение резервов показаны со знаком минус, так как такие операции сокращают количество иностранной валюты в стране. Ввоз капитала и рост резервов показаны со знаком плюс, так как и то и другое увеличивает количество иностранной валюты в стране. Этот счет показывает международное движение прямых и портфельных инвестиций, кредитов, изменение резервов иностранной валюты в стране.

Общий баланс. Поскольку иностранная валюта в стране может быть получена только из-за рубежа, то сумма счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами равна нулю. Таким образом, дефицит по счету текущих операций может быть покрыт либо в результате иностранных займов и инвестиций, либо за счет сокращения валютных резервов в стране. Кроме того, в стране какая-то собственность может быть продана иностранному инвестору, который оплатит эту сделку валютой своей страны. Наоборот, положительное сальдо торгового баланса обуславливает вывоз капитала или накопление валютных резервов в стране. Так, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами связан со счетом текущих операций.

Методы государственного регулирования платежного баланса, используемые на практике, разнообразны и могут быть разделены на две следующие группы, которые на практике обычно сочетаются:

1. Прямое регулирование на основе мер протекционистской политики, которые регламентируют экспортно-импортные операции, движение капитала и рабочей силы, а также регулирование обменного курса валюты.

2. Косвенное регулирование, которое основывается на проведении определенной экономической политики в стране — экономическом и финансовом регулировании, политике заработной платы и социальной защиты, отраслевой и промышленной, региональной политики и управлении государственными предприятиями.

Международные расчеты — это расчеты между государствами, организациями и гражданами, находящимися на территории различных стран. В международных расчетах возникают две проблемы:

1) установление и регулирование соотношения обмена национальной денежной единицы с иностранными;

2) несбалансированность расчетов национальной экономики с внешним миром.

Весь комплекс отношений, возникающих в процессе международных расчетов, находит свое выражение в платежных балансах стран. Несбалансированность платежного баланса страны требует введения в действие механизма его выравнивания.

Золотой стандарт, золотовалютный стандарт — это формы организации системы денежного обращения и международных расчетов, которые предполагали закрепление за золотом прямо или косвенно денежных функций и официальное установление фиксированного золотого содержания — паритета национальной денежной единицы. Нестабильность мировой валютной системы, связанной с золотом, которое к тому же с финансовой точки зрения является спекулятивным рискован активом, привела к отказу от использования этого стандарта.

Система плавающих курсов — это свободный рыночный обмен валют. В 1978 г. вступили в силу поправки к Уставу МВФ, которые зафиксировали переход к современной мировой валютной системе. Суть их сводилась к следующему:

1) отменяется официальная цена золота;

2) закрепляется система плавающих курсов;

3) повышаются требования к координации внутренней и внешней экономической политики стран — членов МВФ.

Валютный рынок и валютные курсы. Валюта — это любые выраженные в национальной денежной единице платежные документы или денежные обязательства, используемые в международных расчетах. Обычно речь идет о различных видах банковских счетов, о чеках, векселях, аккредитивах, банкнотах, казначейских билетах и других платежных средствах.

Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке — валютном. Спрос и предложение на национальном валютном рынке формируются в результате взаимодействия денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредующих международный обмен товарами, услугами и движением капитала.

Конвертируемость валюты. При отсутствии каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций валюта относится к свободно конвертируемой. Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок. Неконвертируемыми, или замкнутыми, валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает чисто административное регулирование курса валюты, которое, как правило, не бывает эффективным.

Валютные курсы. Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется валютным курсом. Определение курса национальной денежной единицы в иностранной называется валютной котировкой. Участники валютных рынков выделяют курс покупателя и курс продавца. Курс покупателя — это курс, по которому банк покупает иностранную валюту за национальную, а курс продавца — это курс, по которому он продает иностранную валюту за национальную. Обычно курс продавца выше, чем курс покупателя. Разница между курсом продавца и курсом покупателя покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Факторы, определяющие валютные курсы. Валютные курсы в современных условиях необходимо анализировать исходя из двойной роли денег. С одной стороны, валюта — это платежное средство, с другой — это специфический финансовый инструмент, своего рода ценная бумага страны и государства, ее курс в настоящее время теснейшим образом связан с операциями, проводимыми на национальном фондовом рынке с акциями и другими

ценными бумагами предприятий, с ценными бумагами правительства страны.

12.3. Состояние и тенденции развития международных экономических отношений

Изменения товарной структуры. В товарной структуре международной торговли в настоящее время постоянно возрастает доля промышленных изделий. В начале XXI в. их доля превысила 80% всего обмена товарами. Причем в этой группе товаров оборудование — станки и транспортные средства уже в 1993 г. превысили 50% всего объема торговли. Обмен ими рос очень быстро: более чем на 15% ежегодно в 1985—1990 гг. и более чем на 20% в год в 90-х гг.

В целом на протяжении всего XX в. наблюдалось сокращение доли сырья и рост доли промышленных товаров в мировой торговле, что можно проследить по графикам, представленным на рис. 12.2. Доля готовых изделий в товарной структуре экспорта даже по группе развивающихся стран в настоящее время превысила 70%. Лишь страны СНГ, в том числе и Россия, пока сохраняют отсталую номенклатуру международной торговли.

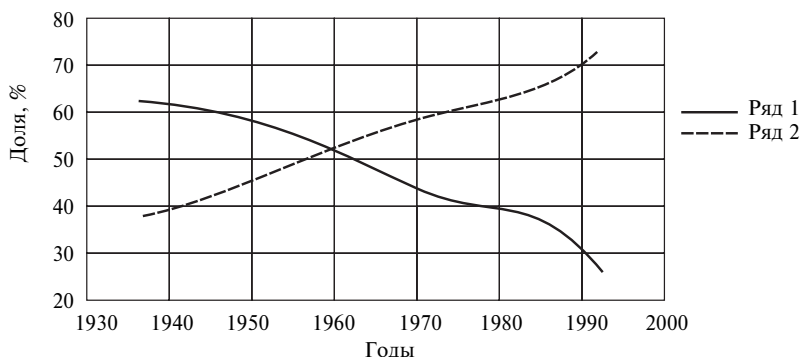


Рис. 12.2. Изменение структуры мировой торговли в XX в.: ряд 1 — доля сырья; ряд 2 — доля готовых изделий

Внутриотраслевой обмен. Рост международных обменов промышленными изделиями постоянно сопровождается развитием внутриотраслевой торговли. В этом виде торговли одни виды станков обмениваются на другие, запасные части — на собранные изделия или потребительские товары аналогичного характера, такие,

как автомобили, одежда, но различающиеся по качеству или по кусам потребителей.

Обмен услугами в настоящее время приблизился к $1/2$ всех обменов в объеме мировой торговли, тогда как еще 30 лет назад доля услуг во всемирном экспорте составляла 27%. Увеличение доли услуг в торговле в значительной степени связано с резким подъемом доходов от инвестиций в сферу услуг.

Роль развитых стран. Самым большим весом в мировой торговле товарами в настоящее время обладают США, Германия и Япония. Следом идут Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Канада. Страны Большой семерки, в состав которой входят перечисленные страны, кроме Нидерландов, обеспечивают более половины международной торговли.

Новые индустриальные страны (НИС). Начиная с 70-х гг. в мировой торговле важную роль играет группа развивающихся стран. Отличительные черты этих стран состоят в том, что, во-первых, их доля в мировом экспорте промышленных изделий растет, во-вторых, они демонстрируют высокие темпы индустриализации и роста национального производства, в-третьих, они проводят ориентированную на внешний рынок политику, часто характеризующуюся стратегией поощрения экспорта.

В первой волне появления НИС доминировали четыре страны Юго-Восточной Азии: Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Тайвань, затем к ним добавились два латиноамериканских государства: Бразилия и Мексика.

В 80-е гг. появилась вторая группа развивающихся стран — экспортеров промышленных изделий. Прежде всего это азиатские страны: Таиланд, Малайзия, Индонезия, Индия, Филиппины, Пакистан, Макао. Эти государства постепенно заменили первые НИС в экспорте одежды и прочих распространенных промышленных товаров.

Начиная с 90-х гг. Китай — КНР все активнее включается в международный товарообмен. Китай сейчас занимает 10-е место в мировом товарообмене, а вместе с Гонконгом даже опережает Англию.

Трехполосный мир. Международные экономические отношения в настоящее время укладываются в концепцию трехполосного мира:

- 1) Америка: США, Канада и Мексика, Южная Америка;
- 2) Европа: ЕС, остальная Западная Европа, Африка;
- 3) Азия: Япония, НИС и Австралия, Новая Зеландия, остальная Азия.

Каждая из этих зон имеет ядро, в котором вырабатываются соглашения о партнерстве типа зон свободной торговли или таможенного союза. Так, в Европе это Европейский союз, в Северной Америке — Североамериканская зона свободной торговли, в Азии пытаются заключить договор о свободе торговли между тихоокеанскими странами.

Другие зоны мира, а именно Восточная Европа, Китай, Средний Восток, можно рассматривать как стратегические зоны, призванные влиться в уже состоявшиеся блоки.

Интернационализация компаний является одной из важнейших тенденций. Во всем мире многонациональные компании (МНК) создают международные сети разработки, производства, сборки и реализации своей продукции, в их руках теперь находится большая часть — не менее 70—80% международной торговли.

В последние четверть века новыми важными субъектами мирового рынка стали около 3000 МНК из новых индустриальных стран. Другой новый феномен международной торговли состоит в том, что примерно 30% международного товарообмена является внутрифирменным обменом МНК. Этот вид торговли сосредоточен в первую очередь на высокотехнологичных товарах и сложных изделиях, таких, как автомобили, электроника.

Динамика и структура потоков прямых инвестиций. На пороге XXI в. наметилась тенденция к опережающему росту зарубежных инвестиций по сравнению с ростом мирового ВВП и международной торговли и изменению направлений инвестиционных потоков. Например, в 1999 г. прирост мирового ВВП составил 3%, мировой торговли — 4,6%, а зарубежных прямых инвестиций — 25,3%. Изменение направлений инвестиционных потоков в мире можно проследить по данным Мирового банка, приведенным в табл. 12.2.

Таблица 12.2

Ежегодный приток прямых иностранных инвестиций

<i>Группы стран</i>	<i>Приток иностранных инвестиций по годам, млрд долл.</i>										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Мир в целом	206	160	175	220	247	330	363	468	660	827	
Развитые страны	171	115	118	138	141	208	212	276	468	609	
Развивающиеся	34	43	52	76	100	107	138	172	173	198	
ЦВЕ и СССР/СНГ	1	3	5	7	6	15	13	19	20	20	

Странами — главными получателями инвестиций теперь являются развитые страны, а безусловным мировым лидером по приему иностранных инвестиций являются США. Некоторые экономисты считают, что сдвиг инвестиционных потоков в направлении высокоразвитых стран — явление временное. С этим нельзя согласиться. Изменения произойдут только тогда, когда изменения в экономике стран, которые сейчас не входят в круг развитых, будут таковы, что риски капиталовложений снизятся и более или менее приблизятся к уровню рисков, характерных для развитых стран.

Глава 13

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

13.1. Приватизация и формы собственности

Собственность является основой общественных отношений в условиях рыночной экономики. От изменений в системе собственности в конечном счете зависят все изменения в области производства, распределения, обмена и потребления. Структура собственности, ее соответствие специфике конкретных отраслей хозяйства во многом определяют эффективность его функционирования. Определим место, которое принадлежит собственности в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность — это основа всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят формы распределения, обмена, потребления. В рыночной экономике преобладает частная собственность.

Во-вторых, от собственности зависит положение определенных групп, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства. Причем движущей силой этого изменения является развитие производительных сил.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других ее форм. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности создают благоприятную среду для развития общества.

В-пятых, переход от одной формы собственности к другой может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенного вытеснения всего того, что отмирает. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

Опыт стран, ставших на путь радикальных реформ, показал, что эти реформы осуществляются успешно лишь тогда, когда им сопутствуют коренные изменения в системе собственности на средства производства.

В экономике большинства постсоциалистических стран до начала реформ доминировала государственная собственность.

Между тем в современных условиях оптимальной является та система, где существует многообразие форм собственности при доминировании частной собственности. В России и в других странах СНГ взят курс на переход к системе, сочетающей частную (индивидуальную и групповую), государственную и смешанную формы собственности.

Приватизация (от лат. *privatus* — частный) — это передача государственной или муниципальной собственности (земельных участков, промышленных предприятий, банков, средств транспорта и связи, зданий, акций, культурных ценностей) в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, за плату или безвозмездно в частную собственность или возникновение на базе государственных предприятий, различных смешанных форм собственности.

Приватизация может осуществляться в различных формах:

1. В форме аренды государственного имущества на длительный срок частными лицами или коллективами. В этом случае приватизация носит скрытый характер, поскольку в течение срока аренды формальным собственником остается государство.

2. В форме частичной приватизации собственности. Так, приватизация разворачивается, когда продается, например, лишь определенная доля акций государственной компании.

3. В форме денационализации собственности. Денационализация представляет собой передачу в частную собственность государственной собственности. Проводится путем продажи государственного имущества по сниженным ценам. Иногда проводится частичная денационализация путем продажи акций работникам государственных предприятий.

4. В форме реприватизации собственности. Реприватизация представляет собой возврат в частную собственность (частичную или полную) государственной собственности, возникшей в результате осуществленной ранее скупки предприятий, земельных участков, банков, акций у частных собственников.

5. В форме продажи или передачи на время за соответствующую плату государственных прав частным лицам или компаниям. Так, в России отдавалось на откуп почти до конца XIX в. государственное право торговли водкой. В ряде стран Западной Европы частные компании получали государственные монополии на торговлю табаком, солью.

Приватизационные процессы давно осуществляются в мировой экономике. Тем не менее дискуссии на тему современной приватизации поставили два важных вопроса:

- 1) кто получит приоритетное право на приватизируемую государственную собственность?
- 2) в какой форме следует осуществлять приватизацию государственной собственности?

В литературе на первый вопрос появилось три альтернативных ответа:

1. Объекты собственности должны принадлежать тем, кто способен заплатить за них наибольшую цену. Государственная собственность должна перейти в руки предпринимателей, имеющих для осуществления бизнеса достаточные финансовые активы.

2. Объекты собственности должны перейти в руки работников соответствующих государственных предприятий. В результате должна установиться коллективная форма собственности.

3. Объекты государственной собственности должны быть распределены между всеми гражданами страны поровну или с учетом их трудового вклада и стажа.

Каждая из названных альтернатив является односторонней. В процессе приватизации собственности должно быть осуществлено их сочетание в различных отраслях и секторах экономики. Вместе с тем любой вариант приватизации должен отвечать двум важнейшим и связанным между собой критериям:

1. Должен быть выбран и предложен тот вариант приватизации, который даст наибольший экономический эффект в результате перехода государственной собственности в собственность иных субъектов.

2. Должен быть выбран и предложен тот вариант приватизации, который породит наименьшую социально-политическую нестабильность общества. Социальная напряженность, связанная с приватизацией, должна быть сведена к минимуму.

13.2. Предпринимательство и теневая экономика

Предприниматель — это человек, который берет на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с разработкой новой идеи, новой продукции или нового вида услуг, предлагаемых обществу. Миллионы людей во всем мире каждый год на свой страх и риск начинают новое дело и становятся предпринимателями. Так как все предприниматели активно участвуют в формиро-

вании организуемого ими предприятия и управляют им в начале деятельности, то все они, по существу, являются менеджерами. Некоторые оказываются способными менеджерами и в дальнейшем успешно руководят организациями.

Предприниматели и менеджеры. Новаторские идеи, склонность к риску и желание упорно работать, которые считаются чертами хорошего предпринимателя, вовсе не означают возможность человека эффективно управлять организацией. Обычно хорошие менеджеры способны внести организованность в неструктурированную ситуацию, увидеть суть проблем организации, способны принимать решения и подчиняться власти. В связи с этим далеко не каждый выдающийся предприниматель становится хорошим менеджером, а организации, создаваемые предпринимателями, часто распадаются.

Предпринимательский стиль управления. Все организации в настоящее время действуют в условиях неустойчивой среды, поэтому они не могут ждать изменений и затем реагировать на них. Руководители современных успешно развивающихся организаций думают и действуют как предприниматели. Менеджеры активно ищут новые возможности и намеренно рискуют, добиваясь изменений и совершенствования. Такое отношение к делу определяют как предприимчивость. Предприимчивость требуется и проявляется на каждом уровне, поскольку современной организации в целом приходится работать как предпринимателю.

Советское наследие. В 20-х и начале 30-х гг. XX в. управление хозяйством в Советском Союзе было полностью централизовано, частное предпринимательство было полностью ликвидировано. Функции стратегического управления — постановка целей, изыскание путей их достижения сосредоточились в руках государства, отчасти на уровне наркоматов — министерств, а в основном — на уровне высшего руководства страны. Все предприятия и организации играли роль производственных подразделений единой огромной «фирмы». На уровне предприятий любого масштаба, на любом уровне управления полноценный предпринимательский стиль управления не только не поощрялся, но и жестоко преследовался.

Элементы систем управления на предприятиях Советского Союза 20—30-х гг. были скопированы с аналогичных предприятий фирм США и Германии и в таком виде сохранялись до начала 90-х гг. В результате сохранялись архаичные негибкие системы управления, присущие индустриальному периоду развития экономики первой трети XX в., в которых не было места проявлению предприимчивости руководителей и специалистов.

Предприимчивость в теневой экономике СССР. Предприимчивость в Советском Союзе, по существу, могли проявлять лишь люди, занимавшиеся противозаконной тайной предпринимательской деятельностью, которая принимала различные формы. Это и подпольное производство, которым занимались так называемые «цеховики», и перепродажа товаров с выгодой, которой занимались спекулянты, и многие другие виды деятельности, которые и образовывали систему теневой экономики. Поскольку все ресурсы находились в распоряжении государства, а предпринимательская деятельность была запрещена, то система теневой экономики в советское время была связана с хищениями, сокрытием доходов и другими деяниями, которые во всем мире считаются преступными. Такой, к сожалению, была школа предприимчивости в советское время.

Развитие цивилизованного предпринимательства в России стало одной из главных задач реформ, проводимых в стране начиная с 1992 г. Эти реформы инициировали экономические процессы, создающие благоприятные условия для развития предпринимательства. В их числе приватизация, поощрение конкуренции, антимонопольная политика, законы, регулирующие валютную политику, инвестиции, налогообложение и др.

Предпринимательство получило стимулы развития за счет создания соответствующей инфраструктуры: коммерческих банков, страховых компании, аудиторских фирм, маркетинговых агентств. Российское государство в настоящее время предпринимает усилия, направленные на соблюдение прав и интересов предпринимателей, создание условий для добросовестной конкуренции между ними.

Предпринимаются меры, чтобы все субъекты предпринимательской деятельности имели равные возможности доступа к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам. С целью широкого распространения предпринимательства в России создаются информационные, консультационные, научные и учебные центры, инвестиционные и страховые фонды. Система высшего и среднего специального образования страны готовит специалистов в области экономики и управления, вооруженных знаниями, необходимыми для цивилизованного предпринимательства.

О развитии предпринимательства можно судить по данным Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования по Тульской области, приведенных в табл. 13.1.

Таблица 13.1

Предприятия Тульской области по годам и формам собственности

Форма собственности	Число предприятий, ед.					В % к итогу				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
Всего	22 266	23 291	24 467	26 134	27 832	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них:										
государственная	1492	1304	1212	1241	1228	6,7	5,6	5,0	4,7	4,4
муниципальная	2048	2306	2500	2688	2825	9,2	9,9	10,2	10,3	10,2
общественных организаций	1336	1584	1745	1797	1920	6,0	6,8	7,1	6,9	6,9
частная	15 297	16 117	17 150	18 457	19 926	68,7	69,2	70,1	70,6	71,6
прочие	2093	1980	1860	1951	1933	9,4	8,5	7,6	7,5	6,9

Две нерешенные проблемы. В сфере российского предпринимательства остаются пока нерешенными две важные проблемы. Первая состоит в том, что количество предприятий, прежде всего малого и среднего бизнеса, в нашей стране пока очень мало: на 100 тыс. жителей оно в несколько раз меньше, чем в развитых странах. Вторая проблема состоит в чрезмерно высоком уровне развития теневой экономики.

Теневая экономика — это хозяйственная деятельность, которая ведется нелегально, не контролируется обществом, доходы от нее укрываются от налогов и взносов в государственные фонды. В современном мире удельный вес теневой экономики оценивается в 5—10% валового мирового продукта. Подобная неконтролируемая хозяйственная деятельность по разным оценкам охватывает до 20—40% экономики России. По оценкам Правительства России в 2002 г. только 38% личных трудовых доходов граждан выплачивались легально, лишь с них взимались налоги, лишь на их основе формировались фонды пенсионного обеспечения других систем социального страхования.

13.3. Рынок труда, распределение и доходы, преобразования в социальной сфере

Рынок труда. Напомним, в современных условиях наиболее важным из всех рынков ресурсов является рынок труда, имеющий дело с человеческим капиталом. Рынок труда в России последнего десятилетия отражал общее экономическое состояние страны. В период с 1992 по 1997 г. в связи со спадом производства нарастала безработица. Так, по данным Госкомстата РФ, численность безработных в 1996 г. превысила уровень 1992 г. втрое и достигла 7 млн человек, что составляло около 9% экономически активного населения.

В конце 90-х гг. в связи с наметившимся ростом производства стала увеличиваться занятость и сокращаться безработица. Примером этого процесса могут служить статистические данные по Тульской области, приведенные ниже, в том числе в табл. 13.2. В частности, общая численность безработных за 2001 г., первый год нового века, уменьшилась в области на 39,6% и составила в среднем за год 48,5 тыс. человек, или 5,8% экономически активного населения.

Таблица 13.2

Динамика занятости в экономике Тульской области

Год	1998	1999	2000	2001
Всего занято в экономике, тыс. человек	765,0	785,7	786,9	790,3

В течение 2001 г. на предприятия и в организации было принято на работу свыше 120 тыс. человек, из них 4,9 тыс. человек, или 4,0%, были трудоустроены на новые рабочие места. Доля принятых на работу от среднесписочной численности работников за год составила 24,4%. За тот же период с предприятий и организаций по различным причинам выбыло 137,2 тыс. человек, или 27,6% среднесписочной численности персонала. Среди выбывших работников 76% уволились по собственному желанию, 3,9% — по причине административного сокращения. Сократилась доля работников, не получавших во время вынужденных административных отпусков никакой денежной компенсации — с 24,8% в 2000 г. до 10,0% в 2001 г. Увеличилось число свободных рабочих мест, заявленных предприятиями в органы государственной службы занятости населения. В результате нагрузки незанятого населения на одну заявленную вакансию снижалась с 1,8 человека в начале до 1,3 человека к концу года.

Распределение и доходы. В период проведения в России реформ произошла значительная по своим масштабам дифференциация доходов населения. Разница в доходах различных по их уровню групп населения в советский период в России была ниже, чем в развитых странах. В настоящее время эта разница в России превосходит разницу в доходах групп населения развитых и новых индустриальных стран. В конце 90-х гг. несколько десятков миллионов человек имели доход ниже прожиточного минимума, тогда как 10% богатых получали не менее $\frac{1}{3}$ всех доходов. Следует отметить, что дифференциация доходов пока продолжает нарастать.

В 1992—1997 гг. наблюдалось значительное снижение реального уровня основных традиционных видов доходов населения: заработной платы, пенсий, пособий и стипендий. Во второй половине 90-х гг. они составляли менее половины от уровня 1991 г. Уровень жизни основной массы населения существенно снизился. Лишь начиная с 1998 г. реальный уровень доходов населения стал постепенно повышаться.

Преобразования в социальной сфере. В системе, существовавшей в Советском Союзе, был единственный — государственный канал мобилизации ресурсов для социальной сферы, включающей такие важные отрасли, как образование, здравоохранение. Но социальная сфера в советский период рассматривалась как «затратная», как сфера, связанная только с затратами на нее. Для рыночной системы характерна многоканальная схема мобилизации средств для социальных нужд. При сохранении элементов социального обеспечения преобладающее значение имеет социальное страхование в сочетании с платностью социальных услуг.

Социальная политика в России в последние годы осуществлялась в условиях экономического кризиса. Обострение экономической ситуации оказывало отрицательное воздействие и на положение дел в социальной сфере. Для определения эффективности социальной политики используются различные индикаторы. В качестве важнейшего международного индикатора качества жизни применяется индекс развития человеческого потенциала, который рассчитывается на основе трех показателей: ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования и уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения. По этому показателю Россия в конце 90-х гг. занимала 52-е место в мире.

Проводимый в 90-е гг. курс реформ не сопровождался четко определенной социальной политикой. Государству не удалось эффективно контролировать важнейшие социальные процессы. Так, в решении проблемы бедности приоритетное значение имеет минимальная заработная плата, выполняющая функцию важ-

нейшей социальной гарантии. В России с 1991 г. действует периодически пересматриваемый минимальный размер оплаты труда. Но во второй половине 90-х гг. минимальная заработная плата составляла всего 16—20% от прожиточного минимума.

Правительством намечены масштабные реформы во многих отраслях социальной сферы — в системе пенсионного обеспечения, образовании, здравоохранении, коммунальном хозяйстве. Проведение реформ в социальной сфере должно стать одним из важнейших направлений дальнейшего реформирования российской экономики.

13.4. Структурные изменения в экономике, формирование открытой экономики

Сущность экономической структуры. Народное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из многих макроэкономических элементов, теснейшим образом связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами и есть экономическая структура.

Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности народного хозяйства, его эффективного и устойчивого роста. Так, успех в экономическом росте большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными изменениями, обеспечившими общий динамизм производства и другие положительные качественные изменения. Быстрый рост производства в ряде новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии произошел прежде всего за счет форсирования развития нетрадиционных для этих стран отраслей и резкого изменения структуры хозяйства.

Теория структуры экономики занимает важное место в экономике. Большое внимание этим проблемам уделили известные ученые, лауреаты Нобелевской премии Л. Канторович, С. Кузнец, В. Леонтьев. Структура экономики представляет собой многоплановое понятие; ее можно рассматривать с разных точек зрения, отражающих соотношение различных элементов хозяйственной системы. Обычно выделяют отраслевую, воспроизводственную и территориальную структуры.

Отраслевая структура. Отраслевая структура представляет собой соотношение различных отраслей и подотраслей в системе национального хозяйства. Она сложна, динамична, в ней происходят количественные и качественные изменения под воздействием научно-технического прогресса, циклического развития эко-

номики и ряда других факторов. Формируется отраслевая структура на основе общественного разделения труда.

Деление национального хозяйства на основные сферы экономики (сельское и лесное хозяйство, промышленность и строительство, транспорт, торговля и другие отрасли сферы услуг) выражает общее разделение труда. В свою очередь, частное разделение труда предполагает наличие в каждой из этих сфер целого ряда отраслей. Так, в промышленности существуют добывающие и обрабатывающие отрасли, в обрабатывающих отраслях — легкая и пищевая промышленность, машиностроение. В машиностроении выделяются станкостроение, приборостроение и другие отрасли. Наконец, во многих отраслях существуют подотрасли, отражающие внутриотраслевое разделение труда.

На протяжении XX в. отраслевая структура экономики неоднократно изменялась. В начале века в создании общественного продукта стран Запада преобладали природоэксплуатирующие отрасли (первичной переработки природного сырья), сельское хозяйство; начало развиваться машиностроение. К середине века происходит стремительное сокращение в производстве ВВП доли сырьевых отраслей и сельского хозяйства и резко возрастает доля сферы услуг.

Переход к постиндустриальному обществу в конце XX в. сопровождается кардинальными изменениями в отраслевой структуре развитых стран, что выражается в следующем:

- в создании ВВП продолжается неуклонное снижение доли сельского и лесного хозяйства, добывающих отраслей, тяжелой промышленности;
- одновременно наблюдается опережающий рост наукоемких отраслей материального производства, таких, как электронное машиностроение, ракетно-космическая техника, контрольно-измерительные и аналитические приборы;
- растет доля сферы услуг, в частности таких ее отраслей, как здравоохранение, наука, образование, социальное обеспечение.

Структурные изменения в экономике вызвали аналогичные тенденции в структуре занятости.

В 90-х гг. XX в. структура экономики России стала быстро изменяться в соответствии с общими мировыми тенденциями. Доля услуг превысила 50% ВВП. Но структура промышленного производства не претерпела существенных положительных изменений. В его составе по-прежнему велика доля добывающих отраслей.

Воспроизводственная структура. Это срез хозяйственной системы, который отражает возможности роста экономики и ее эффективности. Наиболее важно соотношение между потреблением и

накоплением, так как оно является основным, определяющим условием расширенного воспроизводства. В принципе, чем выше доля валового накопления, тем выше темпы роста экономики. Для бывшего Советского Союза была характерна норма валового накопления, составлявшая примерно 30—40% ВВП. В дальнейшем эта норма снизилась и в 1990 г. в России была на уровне 20,7%. Структурная перестройка экономики осуществляется в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов.

За счет сокращения инвестиций можно временно расширить объем потребления, особенно если удастся повысить эффективность капиталовложений. Однако в перспективе свертывание инвестиционных программ может отрицательно сказаться на общей динамике народного хозяйства.

В развитых странах сложились довольно разнообразные и не стабильные пропорции между накоплением и потреблением. Многое зависит от циклической конъюнктуры. Чаще всего накопление колеблется в пределах 15—20% национального дохода. Однако, например, в Японии в отдельные годы норма накопления была более 30%.

Территориальная структура. Это деление системы народного хозяйства по территориальным образованиям (зонам, районам разного уровня). Территориальная структура выступает основой территориальной организации хозяйства. В отличие от отраслевой структуры территориальная меняется значительно медленнее, так как ее основные элементы сильнее привязаны к конкретной территории.

Структурные кризисы. Резкие изменения структуры могут приводить к глубоким и достаточно острым последствиям, охватывающим как национальные, так и международные экономические отношения.

В отличие от циклических кризисов перепроизводства структурные кризисы проявляются в изменениях не общей экономической конъюнктуры, а в каких-то отдельных отраслях или сферах экономики. Нередко структурные кризисы оказывают влияние на многие отрасли хозяйства и даже на многие сферы мирового хозяйства.

В определенных условиях структурные кризисы могут оказывать глубокое воздействие на экономическое развитие в течение довольно длительного времени. Например, мировой экономический кризис конца 1970-х — начала 1980-х гг. оказал длительное влияние на экономику большинства стран мира. Экономическая история знает также аграрные, валютные, финансовые и другие виды структурных кризисов. Валютные кризисы выражаются в

резкой изменчивости валютных курсов ряда стран. Аграрные кризисы проявляются в периодических затруднениях в реализации сельскохозяйственной продукции на национальных или мировых рынках.

Методы воздействия на экономическую структуру. Экономическая структура не остается раз и навсегда данной. Она подвержена изменениям, при этом чем быстрее происходят эти изменения, чем эластичнее подгоняется структура к требованиям времени, тем успешнее развивается экономика. Структурные изменения после Второй мировой войны охватили практически все страны, и хотя пути их не были одинаковыми, можно выделить два основных.

В одном преобладают стихийные силы, порождаемые чисто рыночными отношениями. Структура изменяется в результате изменений в норме прибыли. Разоряются или удовлетворяются меньшей доходностью хозяева предприятий, переставших быть перспективными. Капитал, рабочая сила, предпринимательская энергия устремляются туда, где сегодня стало выгоднее.

Другой путь — широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений. Здесь обычно применяют необходимые прогнозные оценки, которые помогают заранее определить, какие элементы структуры должны подвергнуться сокращению, а каким целесообразно оказать содействие.

Первый путь с известной степенью условности можно назвать американским. По нему в 80-х гг. шла и Великобритания. Здесь опорой служила преимущественно стихия рынка при пассивном государственном вмешательстве. Этот путь оказался долгим, со значительными социальными издержками, сопровождался замедленным темпом роста эффективности производства.

Второй путь — японский (по которому за Японией вот уже много лет идет Южная Корея и многие другие новые индустриальные страны), с опорой на централизованные рычаги регулирования, государственное планирование и ускоренный межотраслевой перелив ресурсов. Этот путь более быстрый, с меньшими социальными издержками и значительными темпами роста производительности.

Правительство Российской Федерации пока ограниченно воздействует на основные элементы структуры экономики.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Курс переходной экономики: Учебник для вузов/ Под ред. акад. Л.И. Абалкина. — М.: Финстатинформ, 1997.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Общая экономическая теория (политэкономия) / Под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. — М.: ПРОМО-Медиа, 1995.
4. *Самуэльсон П.А.* Экономика / Пер с англ. — М.: Алфавит, 1993.
5. *Сажина М.А., Чибриков Г.Г.* Экономическая теория. — М.: НОРМА—ИНФРА-М, 1998.
6. *Стейнлейк Дж.Ф.* Экономикс для начинающих / Пер. с англ. — М.: Республика, 1994.
7. *Тарасевич Л.С., Гребеничков П.И., Леусский А.И.* Экономика. — М.: ИНФРА-М, 2000.
8. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. — М.: Дело, 1998.
9. Экономика / Под ред. Л.Е. Басовского. — М.: ИНФРА-М, 2002.
10. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. — М.: БЕК, 1999.