

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
МОСКОВСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ФИЗИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ)

УДК 330.1 (075)
ББК 6501я7
Д 33

Б.А. Дьяченко, Е.М. Найденова

ЭКОНОМИКА

КУРС ЛЕКЦИЙ

Дьяченко Б.А., Найденова Е.М. Экономика: курс лекций. М.: МИФИ, 2008. 264 с.

Рассматривается проблематика дисциплины «Экономика» в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования и примерной программой, утвержденной Министерством образования и науки Российской Федерации. В доступной форме и достаточно компактно рассматриваются проблемы микроэкономики и макроэкономики, включая основы теории экономического роста и международных экономических отношений.

Курс лекций подготовлен специально для студентов МИФИ, изучающих «Экономику» в третьем или четвертом семестрах дневного и вечернего отделений факультетов «А», «К», «Т», «Ф», а также факультета информационной безопасности и Высшего физического колледжа. Кроме того, курс лекций может быть полезен студентам первого курса Экономико-аналитического института, изучающим «Экономическую теорию».

Рекомендовано к изданию редсоветом МИФИ

ISBN 978-5-7262-0879-4

© Московский инженерно-физический институт
(государственный университет), 2007

Редактор *Е.Е. Шумакова*, оригинал макет изготовлен *С.В. Тялиной*

Москва 2008 год

Подписано в печать 07.01.2008 Формат 60×84 1/16
Печ.л. 16,5. Уч.-изд.л. 16,5 Тираж 300 экз. Изд. № 040-1. Заказ №
Московский инженерно-физический институт (государственный университет)
Типография МИФИ. 115409, Москва, Каширское шоссе, 31

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
ЛЕКЦИЯ 1. Введение в экономику	6
ЛЕКЦИЯ 2. Рынок. Спрос и предложение	20
ЛЕКЦИЯ 3. Поведение потребителя в рыночной экономике.....	38
ЛЕКЦИЯ 4. Издержки производства	51
ЛЕКЦИЯ 5. Структура рынка и конкурентная стратегия	65
ЛЕКЦИЯ 6. Рынки факторов производства	87
ЛЕКЦИЯ 7. Рынок труда: ценообразование и распределение доходов	100
ЛЕКЦИЯ 8. Рынки капитала и земли.....	117
ЛЕКЦИЯ 9. Государство в смешанной экономике.....	131
ЛЕКЦИЯ 10. Введение в макроэкономический анализ	145
ЛЕКЦИЯ 11. Макроэкономический анализ: совокупный спрос и совокупное предложение.....	162
ЛЕКЦИЯ 12. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция	178
ЛЕКЦИЯ 13. Равновесный объем производства в кейнсианской модели	194
ЛЕКЦИЯ 14. Бюджетно-налоговая политика	210
ЛЕКЦИЯ 15. Деньги. Денежно-кредитная политика	223
ЛЕКЦИЯ 16. Экономический рост.....	243
ЛЕКЦИЯ 17. Международные экономические отношения и экономическая теория	251
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	264

ПРЕДИСЛОВИЕ

Преподавание учебной дисциплины «Экономика» в неэкономическом вузе связано с необходимостью решения ряда непростых проблем. С одной стороны, речь идет о необходимости изложить все предусмотренные программой вопросы в весьма ограниченное время. С другой стороны, студенты разных неэкономических вузов имеют разную математическую подготовку, без которой невозможно изучение современной экономической теории, и просто различаются по менталитету. Все это вместе взятое объясняет сложность создания базового учебника по этой учебной дисциплине для неэкономических вузов. Имеющаяся же в доступе учебная литература написана преподавателями вузов, в которых обучаются студенты, по своей подготовке и менталитету отличающиеся от студентов МИФИ (речь идет как об иностранных, так и об отечественных изданиях).

Эти обстоятельства, а также настоятельные рекомендации руководства института подтолкнули кафедру экономики МИФИ сначала к осознанию, а затем и к реализации идеи создания и опубликования собственного курса лекций по экономике, опираясь на более чем десятилетний опыт чтения лекций и проведения семинарских занятий по этой учебной дисциплине.

Сначала, в 2001 году, кафедра экономики подготовила и опубликовала для студентов МИФИ учебно-методическое пособие по курсу «Экономика» (новое название – «Экономика. Методические рекомендации к изучению курса»), которое представляет собой развернутую программу курса «Экономика» с подробными методическими рекомендациями по каждой теме и содержит контрольные вопросы и задачи. Это издание послужило методической основой для подготовки настоящего курса лекций. Таким образом, вместе взятые, эти два издания представляют собой учебно-методический комплекс для изучения студентами МИФИ учебной дисциплины «Экономика».

Оба издания объединяет общая структура.

Лекция 1 «Введение в экономику» определяет предмет науки, раскрывая ее основные методологические принципы. Лекции 2–9 излагают основы микроэкономического анализа. При этом рассматриваются экономические отношения, складывающиеся на уровне отдельных экономических агентов (домашних хозяйств и

фирм, а затем и государства). В лекциях 10–17 анализируются макроэкономические проблемы, связанные с функционированием национальной экономики как целого, включая проблемы макроэкономической политики, экономического роста и международных экономических отношений.

Темы в методических рекомендациях в основном соответствуют названиям в курсе лекций. Вопросы каждой темы совпадают с вопросами соответствующих лекций.

Однако надо иметь в виду, что структура методических рекомендаций и структура курса лекций не полностью идентичны. Так в курсе лекций под номером 3 излагается «Теория поведения потребителя в рыночной экономике». Такой темы в методических рекомендациях нет, однако ее изучение поможет студентам углубить понимание проблем темы «Рынок. Спрос и предложение» (тема 2 методических рекомендаций). Теме 5 «Рынки факторов производства» методических рекомендаций соответствуют три лекции в курсе лекций. Это лекция 6 – «Рынки факторов производства», лекция 7 – «Рынок труда: ценообразование и распределение доходов» и лекция 8 – «Рынки капитала и земли», в которых материал соответствующей темы пособия излагается более глубоко и подробно.

Наличие дополнительных тем делает возможным использование курса лекций студентами первого курса Экономико-аналитического института при подготовке к занятиям по курсу «Экономическая теория».

В конце курса лекций приводится список литературы, рекомендованной к использованию при подготовке к семинарским занятиям и зачету (экзамену). В методических рекомендациях литература указана к каждой теме. Все эти издания рекомендуются в качестве дополнительной литературы, так как они не вполне соответствуют учебной программе дисциплины «Экономика». Поэтому, собственно, и возникла необходимость в написании данного курса лекций.

Кроме того, работая над настоящим курсом, авторы пытались учесть как особенности менталитета студентов МИФИ, так и их серьезную математическую подготовку.

В заключение хочется подчеркнуть, что представляемый курс лекций является первой попыткой изложения основ экономической теории для студентов МИФИ, и авторы с благодарностью примут замечания и предложения от тех, кому он предназначен.

Введение в экономику

Экономика (или точнее, *экономическая теория*) – общественная наука. Общество представляет собой сложную систему человеческих отношений. Одну из сторон этих отношений, которую называют экономикой, изучает *экономическая теория*.

Однако экономика является объектом изучения множества экономических наук. В чем же состоит специфика предмета собственно *экономической теории*, и как она его изучает? Ответам на эти вопросы посвящена первая лекция.

1. **Предмет экономической теории. Основные этапы развития экономической теории.**
2. **Методы экономической теории.**
3. **Экономические потребности, блага, ресурсы. Экономический выбор.**
4. **Экономические системы. Экономический кругооборот.**

1. Предмет экономической теории. Основные этапы развития экономической теории

Начнем с рассмотрения данной проблемы в историческом плане, так как экономическая теория – живая, развивающаяся наука. В процессе этого развития менялось, уточнялось понимание ее предмета. Можно выделить три этапа в развитии предмета экономической теории.

Первый этап – возникновение новой науки – *экономии* (происходит от двух греческих слов: *ойкос* – дом, домохозяйство, и *номос* – закон). Так назвал в IV в. до н.э. древнегреческий философ Ксенофонт науку об искусстве ведения домашнего (натурального) хозяйства. В таком же значении употреблял этот термин и Аристотель. Он использовал также понятие *«хрематистика»*, трактуя ее как искусство обогащения. В средние века не произошло каких-либо серьезных изменений в понимании предмета науки. Однако в недрах средневековья происходило становление новой экономиче-

ской системы – капитализма, основанного на товарном, рыночном, а не натуральном хозяйстве.

Возникла и наука, которая освещала проблемы новой экономической системы – **политическая экономия** (*политикос* в переводе с древнегреческого означает *государственный, общественный*).

Второй этап в развитии понимания предмета науки как раз и связан с возникновением **политической экономии** как науки о *буржуазном (капиталистическом) богатстве*.

Сначала политическая экономия исследовала сферу обращения (торговля, внешняя торговля). Сам термин **политическая экономия** впервые употребил в 1615 г. французский экономист Антуан де Монкретьен (1575–1621 гг.). Он являлся представителем первой научной школы политической экономии – **меркантилизма**. Меркантилисты были убеждены, что предметом новой науки является **буржуазное богатство**, которое они отождествляли с драгоценными металлами (т.е. деньгами), и выступали за экономическую политику, выражавшуюся в активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь в интересах *купечества*. Поздние меркантилисты уже призывали государственную власть активно поощрять развитие промышленного производства.

На смену меркантилизму пришла **классическая школа** политической экономии. Классики (А. Смит, Д. Рикардо и др.) тоже рассматривали в качестве предмета исследования **богатство**, однако его **источником** они считали не сферу обращения, а **сферу производства, труд**, разработав основы *теории стоимости*. Именно в книге А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) политическая экономия впервые предстала как первая научная система экономических категорий, т.е. как **наука в подлинном смысле слова**. Завершить создание научной системы политической экономии на основе трудовой теории стоимости удалось К. Марксу, ученому, который отказался от политической экономии богатства. Маркс подошел к созданию науки с позиций класса, противостоящего буржуазии – пролетариата, определив в качестве предмета политической экономии **экономические (производственные) отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ**. Его труд «Капитал» (1867 г.) представляет собой непревзойденный по методологии и научности анализ современного ему

капитализма XIX в. Однако последовательное проведение в анализе принципа трудовой стоимости привело Маркса к доказательству неизбежной гибели капитализма, смены его другой экономической системой. Именно это, по-видимому, явилось причиной отказа современных Марксу и более поздних ученых от трудовой теории стоимости. Более того, произошел отказ от названия науки, изменилась и трактовка ее предмета.

Третий этап связан с переходом от политической экономии к **экономиксу**, как стали называть экономическую теорию представители *неоклассического направления*. Один из основоположников этого направления английский экономист Альфред Маршалл в своей книге «Принципы экономикс» (1890 г.) во главу анализа поставил категорию цены, а не стоимости. **Экономикс** трактуется Маршаллом как **аналитическая наука об использовании людьми ограниченных ресурсов для производства различных товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления**. Такая трактовка предмета экономической теории продолжает господствовать и в настоящее время, хотя некоторые авторы считают ее устаревшей.

Однако и в рамках **экономикса** происходило развитие в понимании предмета науки. Если неоклассики анализировали экономические явления и процессы преимущественно на *микроуровне*, т.е. занимались *микроэкономикой*, то современная экономическая теория включает в себя как *микроэкономiku*, так и *макроэкономiku* как два взаимосвязанных раздела.

Микроэкономика исследует процессы и явления, связанные с производством отдельных благ, изучает экономическое поведение *потребителей и фирм*. **Центральными проблемами микроэкономического анализа выступают механизм ценообразования и определение объемов производства отдельных товаров и услуг на основе эффективной аллокации ресурсов**. (Аллокация ресурсов – распределение и размещение ресурсов по отраслям и сферам производства.)

Макроэкономика изучает общие проблемы эффективности использования ресурсов в экономике в целом. **Центральная задача макроэкономики – выяснение условий достижения полной занятости экономических ресурсов и безинфляционного роста общего объема производства во времени**.

Единство микро- и макроэкономики проявляется также в том, что оба раздела экономической теории служат практическим целям – выработке рекомендаций для экономической политики. Еще А. Смит видел два аспекта экономической теории, введя понятие *позитивного* и *нормативного* анализа. Позитивный анализ имеет целью констатацию фактов в виде научных теорий, законов и т.д., т.е. включает в себя **утверждения о том, что есть**. Нормативный анализ предполагает оценочные суждения, **утверждения о том, что должно быть**. Именно этот аспект особенно важен для выработки экономической политики.

2. Методы экономической теории

Задачей любой науки является выявление повторяющихся, устойчивых причинно-следственных связей внутри изучаемого объекта. **Эти повторяющиеся, устойчивые связи получили название объективных законов**. Не составляет исключения и экономическая теория: ее цель – открыть и сформулировать эти связи между экономическими явлениями, т.е. **открыть и сформулировать объективные экономические законы**. Осознать объективный характер экономических законов сложнее, чем законов природы, так как первые, в отличие от вторых, действуют в процессе жизнедеятельности людей, *экономических субъектов*. Но объективность экономических законов означает лишь то, что они действуют независимо от того, открыты они учеными или нет.

Каким же путем идет экономическая теория к своей цели, т.е. каков ее научный метод? Наряду с общенаучными свойствами, ее метод, конечно, обладает определенной спецификой, обусловленной спецификой предмета науки.

Так как предмет предполагает определенный метод исследования, а метод, в свою очередь, формирует предмет, на разных этапах использовались различные методы исследования, многие из которых и сейчас сохраняют свое значение. Это прежде всего методы и приемы **формальной логики**: эмпирический и статистический методы; такие приемы, как анализ, синтез, дедукция, индукция, сравнение и т.д. Для создания четкого понятийного (*категориального*) аппарата используется каузальный (причинно-следственный) метод.

Качественно новый этап развития экономической науки связан с применением **диалектического метода**, разработанного немецкой классической философией (Кант, Гегель). Экономисты-классики использовали его интуитивно и не всегда последовательно. Вполне сознательно и последовательно использовал открытые философами законы диалектики К. Маркс в «Капитале». Однако это было скорее исключением, и в полном объеме этот метод так и не был использован. В науке по-прежнему господствовала формальная логика, которая в конце XIX в. все чаще стала дополняться математикой.

Математизация экономической науки послужила основой широкого развития **экономико-математического моделирования**, которое начало бурно развиваться в связи с распространением в XX в. системного метода исследования, предпосылки которого сложились уже в XIX в. в процессе перерастания формальной логики в математическую логику. Мощный импульс для развития экономического моделирования дали теория и практика народно-хозяйственного планирования в СССР.

Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективно-целевым характером исследования.

Хотя создание модели и связано с потерей части информации, зато позволяет абстрагироваться (отвлечься) от второстепенных элементов, сконцентрировав внимание на главных элементах системы и их взаимосвязи. Известные величины, вводимые в модель в готовом виде, называются *экзогенными* переменными. Известные величины, поведение которых предстоит изучить в рамках модели в ходе решения поставленной задачи, называются *эндогенными* переменными. В современной экономической теории особое распространение получили графические модели: как *микромодели*, так и *макромодели*.

Для проверки моделей используют **экономические эксперименты**, и, хотя невозможно с их помощью проверить все модели, тем не менее этот метод применяется все чаще.

3. Экономические потребности, блага, ресурсы. Экономический выбор

Экономические потребности, блага, ресурсы

Экономическая теория как общественная наука изучает экономическую, производственную деятельность человеческого общества, исходя при этом из двух взаимосвязанных предпосылок:

1. Человеческие потребности безграничны.
2. Возможности их удовлетворения ограничены.

Экономическая теория имеет дело с экономическими (материальными) потребностями. **Экономические потребности представляют собой внутренние мотивы, побуждающие к экономической (производственной) деятельности.** Они делятся на первичные (жизненно важные) и вторичные (все остальные). В качестве примеров первичных потребностей можно привести потребности в пище, одежде, жилище и т.д. К вторичным потребностям можно отнести потребности досуга (занятия спортом, искусством, развлечения и т.д.). Конечно, это деление условно, но в целом к первичным можно отнести потребности, которые не могут быть заменены одна другой, вторичные же потребности – могут.

Средствами удовлетворения потребностей являются блага (goods). Одни из них имеются в неограниченном количестве (атмосферный воздух), другие – количественно ограничены (вещи, услуги). Именно ограниченные блага изучает экономическая теория, поэтому они называются **экономическими благами**.

- Экономические блага делятся на **долговременные** и **недолговременные** блага. Долговременные блага предназначены для многократного использования (автомобиль, книга, электроприборы и т.д.). Недолговременные – исчезают в процессе разового потребления (хлеб, мясо, фрукты, спички и т.п.).

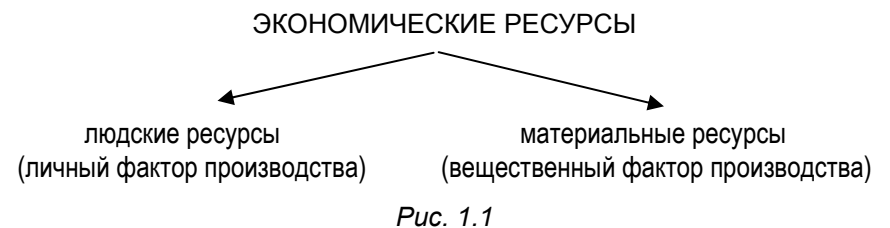
- Среди экономических благ выделяют **взаимозаменяемые (субституты)** и **взаимодополняемые (комплементарные)** блага. Примерами субститутов являются следующие пары благ: мясо – рыба, маргарин – масло, чай – кофе и др. К комплементарным благам относятся: стол – стул, компьютер – принтер, автомобиль – бензин, фотоаппарат – фотопленка и т.д.

- Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые и косвенные. Прямыми благами являются те, которые могут прямо и непосредственно удовлетворить человеческие потребности. Они получили название **предметов потребления**. Косвенные же блага в настоящем используются для производства будущих предметов потребления. Они поэтому называются **средствами производства**.

Для производства большинства благ нужны экономические ресурсы.

Экономические ресурсы, т.е. факторы производства – это все природные, людские и все произведенные человеком ресурсы, используемые для производства экономических благ.

Их можно разделить на **материальные ресурсы** (вещественный фактор производства) и **людские ресурсы** (личный фактор производства).



К материальным ресурсам относятся **земля** (и все, что с ней связано: недра, вода рек и морей, сырьевые материалы) и **капитал** (реальный, физический, капитал: все произведенные человеком станки, машины, оборудование, здания, сооружения, дороги, каналы и т.д.).

Под людскими ресурсами подразумевается прежде всего **труд** (точнее способность к труду), а также (в микроэкономике) **предпринимательская способность**. Под **предпринимательской способностью (предприимчивостью)** понимают способность наилучшим образом соединять все факторы производства.

Поскольку наличные экономические ресурсы всегда **ограниченны**, постольку **ограниченны** и возможности удовлетворения человеческих потребностей. Поэтому одной из важнейших задач экономики является задача наилучшего, наиболее эффективного использования ресурсов.

Экономическая теория, таким образом, выступает как наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Экономическая эффективность характеризует связь между объемом затрат ресурсов, которые используются в процессе производства, и получаемым в результате объемом какого-либо продукта.

Чем больше объем продукта, получаемый от данного объема затрат ресурсов, тем выше экономическая эффективность. Существует система показателей экономической эффективности, важнейшим из которых является *производительность труда*, рассчитываемая как отношение объема произведенной продукции (либо в натуральном, либо в денежном выражении) к количеству отработанного рабочего времени (или к количеству работников).

Экономический выбор

Однако эффективность использования ресурсов – не единственная проблема, порождаемая их ограниченностью. Дело в том, что одни и те же ресурсы могут быть использованы для создания разнообразных благ. Следовательно, их ограниченность порождает проблему *экономического выбора* наилучшего из альтернативных (взаимоисключающих) вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей общества при данных ограниченных ресурсах.

Осуществляя экономический выбор, общество и каждый отдельный производитель сталкиваются с тремя фундаментальными экономическими проблемами:

1. **ЧТО** производить (какие производить блага и в каком количестве)?
2. **КАК** производить (с помощью каких ресурсов и технологий)?
3. **ДЛЯ КОГО** производить (кто будет получателем произведенных благ)?

Анализируя процесс решения экономических проблем, экономическая теория исходит из *гипотезы о рациональном поведении людей*, в соответствии с которой субъектом хозяйства выступает *экономический человек* – разумный, рациональный индивид, стремящийся реализовать свой частный экономический интерес, достигая максимального результата при данных затратах,

или наоборот, минимизируя затраты для достижения заданного результата.

Для решения проблемы экономического выбора экономическая теория использует различные экономические модели. Рассмотрим простейшую модель – *кривую производственных возможностей (КПВ)*.

Производственные возможности – это возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при данном уровне развития технологий.

Кривая *ABCD* (рис. 1.2) будет кривой производственных возможностей (КПВ) при следующих условиях:

1. Вся многообразная продукция представлена в обобщенном виде – в виде *предметов потребления* (ось *X*) и *средств производства* (ось *Y*).
2. Объем и качество ресурсов неизменны (*const*), ресурсы используются полностью и эффективно.
3. Технология неизменна (*const*).

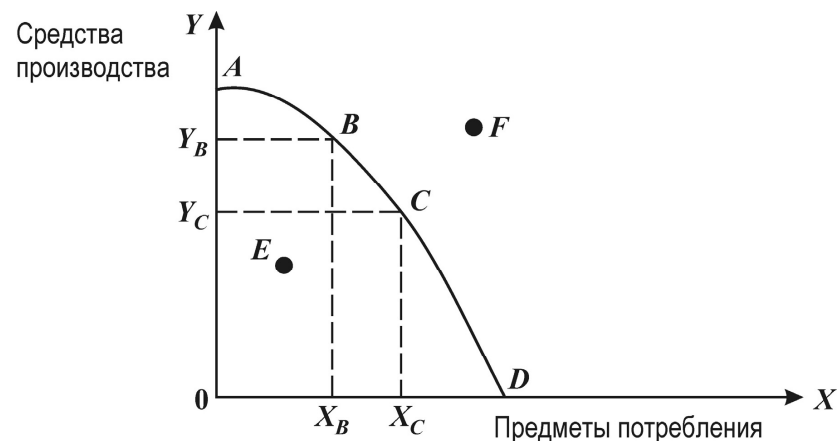


Рис. 1.2

Каждая точка кривой *ABCD* представляет определенную комбинацию благ этих двух видов, заданную ее координатами. Так, в т. В производится X_B предметов потребления и Y_B средств производства.

Возьмем точку внутри области производственных возможностей (эта область ограничена осями координат и **КПВ**), например, т. **Е**. Эта точка легко достижима при данных ресурсах и технологии, но она нежелательна, так как не обеспечивает полного и эффективного использования ресурсов.

Если мы возьмем точку за пределами **КПВ**, например т. **Г**, то увидим, что она характеризует такой объем продукции, который хотя и *желателен*, но *недостижим* при полном использовании имеющихся ресурсов и существующей технологии.

Следовательно, только точки, лежащие на кривой **ABCD** представляют одновременно и *возможный*, и *желательный* объем производства.

Какая же из них предпочтительнее, т.е., какая точка будет выбрана?

Экономическая теория не решает проблему выбора, она лишь может ответить на вопрос, во что обойдется тот или иной выбор, т.е. каковы его экономические издержки.

Сравним точки **В** и **С**. Если будет выбрана точка **В**, то будет произведено больше средств производства по сравнению с точкой **С** ($Y_B > Y_C$), но зато меньше предметов потребления ($X_B < X_C$), так как все комбинации благ двух видов, представленные точками **КПВ** *альтернативны*.

Если двигаться из точки **В** в точку **С**, то будет получен прирост предметов потребления в размере $X_C - X_B$ за счет отказа от производства средств производства в размере $Y_B - Y_C$, что и составит экономические издержки производства дополнительного объема предметов потребления.

Экономические издержки определяются как потери других, альтернативных благ, которые могли бы быть произведены с помощью тех же ресурсов. Таким образом экономические издержки – это альтернативные издержки (или издержки упущенных возможностей).

Природа экономических издержек как *альтернативных* объясняет и форму **КПВ** (выпукла от начала координат). Дело в том, что по мере движения по графику вниз из т. **А** к т. **Д** для увеличения производства предметов потребления придется привлекать ресурсы, которые будут все менее пригодны для этого. Следовательно, придется отказываться от производства все большего и большего количества средств производства. Таким образом, альтернативные

(экономические) издержки предметов потребления возрастают по мере увеличения объема их производства (тот же результат мы получим, если будем двигаться вверх по графику из т. **Д** в т. **А**, но для средств производства).

Возрастание экономических (альтернативных) издержек по мере увеличения объемов производства (при данных ресурсах и технологии) – это экономический закон.

Может ли общество выйти за границу производственных возможностей, т.е. избавиться от альтернативности производства и увеличить одновременно производство и средств производства, и предметов потребления? Другими словами, возможен ли *экономический рост*? Ответ – да! Для объяснения экономического роста надо просто отказаться от двух последних условий модели, т.е. изменить обе экзогенные переменные. В этом случае **КПВ** сдвинется вправо.

4. Экономические системы. Экономический кругооборот

Экономические системы

Содержание и характер экономического выбора зависит от того, в рамках какой *экономической системы* он осуществляется. В разных экономических системах они существенно различаются, следовательно, и решение трех фундаментальных экономических проблем и связанной с ними проблемы *аллокации* ресурсов (распределения и размещения по отраслям и сферам производства) осуществляется различными способами. Именно этим в конечном итоге отличаются экономические системы друг от друга.

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, характеризующую экономическую структуру общества: единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Главные черты, характеризующие экономическую систему, – это форма собственности на ресурсы и механизм координации экономической деятельности (координационный механизм).

История знает три основных типа экономических систем.

1. Традиционная экономика. Для нее характерны как *частная*, так и *общественная* (общинная) формы собственности. В качестве

координационного механизма выступают *традиции и личная зависимость*.

2. Чистый капитализм с господством *частной собственности и рыночным механизмом (рыночной системой)*.

3. Командная экономика, для которой характерны *общественная (государственная) собственность и плановый координационный механизм (централизованное планирование)*.

Для современной эпохи типична **смешанная экономика**, в которой господствует *частнокапиталистическая собственность*, а *рыночный координационный механизм (рыночная экономика)* дополняется *активным вмешательством государства* в решение экономических проблем.

Именно смешанная экономика является объектом исследования современной экономической теории.

Поскольку главная роль в координационном механизме смешанной экономики принадлежит рыночному механизму, изучение смешанной экономики начинается именно *с анализа рыночной экономики*.

Экономический кругооборот

Функционирование любой экономической системы связано с движением экономических благ. В рыночной экономике это движение имеет форму *экономического кругооборота*.

Экономический кругооборот в рыночной экономике представляет собой круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

Экономические блага движутся не сами по себе, а выступают в качестве средства связи между *экономическими агентами*.

Экономические агенты – это субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Основными экономическими агентами в рыночной экономике являются домашние хозяйства (потребители) и фирмы (производители). Так как мы рассматриваем *рыночный механизм*, мы не включаем в анализ (пока) деятельность такого экономического агента как *государство*.

На рис. 1.3 представлена простейшая модель экономического кругооборота (кругооборот ресурсов, продуктов и доходов), которая показывает роль рынков в капиталистической экономике.

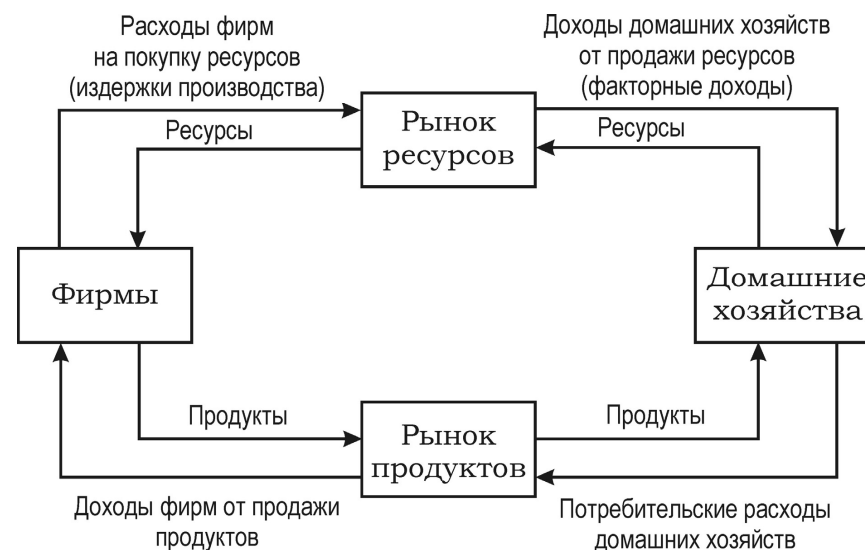


Рис. 1.3

Модель состоит из следующих элементов:

1. Домашние хозяйства, которые прямо или косвенно владеют всеми экономическими ресурсами (факторами производства), но нуждаются в предметах потребления (так как они – потребители, а не производители).

2. Фирмы, которые производят предметы потребления, но для этого им нужны экономические ресурсы.

3. Рынок ресурсов – именно здесь **предлагают** свои ресурсы домохозяйства фирмам, которые предъявляют **спрос** на эти ресурсы. В результате *взаимодействия спроса и предложения* на рынке формируются **цены** ресурсов, ресурсы переходят от домохозяйств к фирмам (линии против часовой стрелки в верхней части рис. показывают это движение). В свою очередь, от фирм к домохозяйствам движется денежный поток – фирмы оплачивают цены ресурсов в форме расходов на **издержки производства**, которые получают домохозяйства в качестве **факторных доходов** (линии по часовой стрелке).

4. Рынок продуктов – именно здесь фирмы **предлагают** произведенные продукты (предметы потребления) домохозяйствам, ко-

торые предъявляют на них **спрос**. В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке формируются **цены** продуктов, продукты (предметы потребления) переходят от фирм к домохозяйствам (линии против часовой стрелки в нижней части рисунка). Домашние хозяйства оплачивают цены продуктов в форме **потребительских расходов**, которые получают фирмы в виде **доходов от продажи** своей продукции (линии по часовой стрелке).

Модель, **во-первых**, представляет экономический кругооборот, так как имеет место круговое движение реальных экономических благ – ресурсов и продуктов (линии против часовой стрелки), сопровождаемое встречным движением денежных потоков – расходов и доходов фирм и домохозяйств (линии по часовой стрелке). **Во-вторых**, модель показывает, что именно функционирование рынков дает импульс этому движению, так как именно там формируются цены продуктов и ресурсов, которые в силу этого становятся товарами. **Однако** модель не показывает, **как** формируются цены на рынках, т.е. не показывает механизм ценообразования. Изучение этого механизма составит содержание следующей лекции.

Рынок. Спрос и предложение

Данной темой начинается изучение *микроэкономики* как составной части экономической теории. Цель данной темы – объяснить механизм функционирования рынка, т.е. ответить на вопрос, как формируются рыночные цены.

1. **Рынок: сущность, функции, структура.**
2. **Индивидуальный и рыночный спрос. Закон спроса. Эффект дохода и эффект замещения. Факторы изменения спроса.**
3. **Предложение, закон предложения. Факторы изменения предложения.**
4. **Предложение и спрос: рыночное равновесие. Регулирование цен.**
5. **Ценовая эластичность спроса. Показатель общей выручки и эластичность спроса. Факторы ценовой эластичности спроса.**
6. **Ценовая эластичность предложения и ее факторы.**
7. **Оценка роли рыночной системы.**

1. Рынок: сущность, функции, структура

Рынок представляет собой механизм, сводящий вместе покупателей (субъектов спроса) и продавцов (субъектов предложения).

Через рынки реализуются решения, принимаемые покупателями (в форме спроса) и продавцами (в форме предложения) относительно покупки и продажи товаров. **В процессе взаимодействия спроса и предложения устанавливаются рыночные цены на товары (продукты и ресурсы).** Покупатели и продавцы (*агенты* рынка) принимают решения индивидуально и свободно. Однако сложная система рыночных связей служит **механизмом**, с помощью которого:

- *во-первых*, выносятся решения об аллокации ресурсов, а, следовательно, и о том, **что, как и для кого** производить;

- во-вторых, эти решения осуществляются на практике. Эти функции характерны для любого рынка, будь то:
 - рынок продуктов или рынок ресурсов;
 - рынок предметов потребления или рынок средств производства;
 - локальный или национальный рынок;
 - внутренний или внешний рынок;
 - конкурентный рынок или рынок несовершенной конкуренции и т.д.

В данной теме мы рассматриваем **индивидуальные рынки**, т.е. рынки отдельных товаров (*продуктов*) и услуг. При этом предполагается, что рынки **совершенно конкурентные**: множество продавцов и покупателей обмениваются (продают и покупают) однородной продукцией (каждая единица такой продукции имеет такие же свойства, как и любая другая единица, например, картофель, зерно, но не телевизоры или автомобили). Конечно, такое предположение является абстракцией, хотя существуют рынки, близкие по своим характеристикам к совершенно конкурентным рынкам: рынки сельскохозяйственной продукции, рынки ценных бумаг, валютные рынки.

А теперь перейдем к построению модели «спрос – предложение», чтобы выяснить, наконец, как формируются цены на рынке.

2. Индивидуальный и рыночный спрос.

Закон спроса. Эффект дохода и эффект замещения.

Факторы изменения спроса

Под спросом понимается желание купить товар. Это желание обусловлено целым рядом факторов, среди которых особо выделяется **цена данного товара**. Предположим, что все факторы, кроме цены товара, неизменны. Тогда при изменении цены будет соответственно изменяться **величина спроса**.

Величина спроса представляет собой максимальное количество единиц данного товара, которое покупатель готов (планирует) купить по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени (в день, в неделю, в месяц и т.д.) при прочих равных условиях.

Спрос, следовательно, можно представить в виде функциональной зависимости между **величиной спроса** покупателя и **ценой товара**. Очевидно, что речь идет об **индивидуальном спросе**.

Чтобы получить представление о **рыночном спросе**, необходимо суммировать данные об индивидуальном спросе всех покупателей данного товара. В дальнейшем изложении мы будем под **спросом** понимать именно **рыночный спрос**.

Итак, спрос можно представить в виде функции **спроса от цены**:

$$Q^D = f(P),$$

где Q^D – величина спроса, P – цена товара.

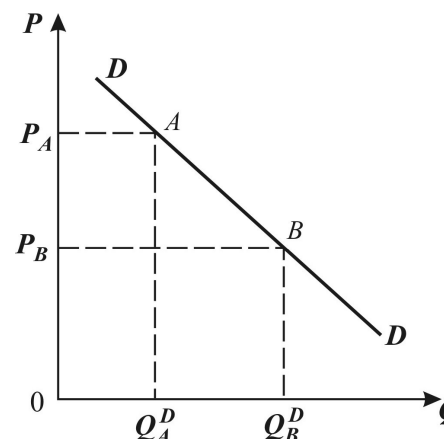


Рис. 2.1

Если $P_A > P_B$, то $Q_A^D < Q_B^D$ – в этом суть **закона спроса**.

Спрос можно представить и в виде графической модели (рис. 2.1). Если по оси ординат откладывать значения цены (P), а по оси абсцисс – соответствующие значения величины спроса (Q^D), то спрос предстанет в виде нисходящей кривой (кривой с отрицательным

наклоном) $D - D$ (см. рис. 2.1), отражающей обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса.

Обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него называется законом спроса.

Обоснование закона спроса

1. С точки зрения здравого смысла цена – это барьер между товаром и покупателем: чем он ниже, тем больше товара покупатель захочет купить.

2. Поведение потребителей на рынке подчиняется закону *убывающей предельной полезности*: они покупают дополнительные единицы товара лишь при условии, что его цена снижается. (*Потребительские предпочтения и предельная полезность* подробно исследуются в следующей лекции, посвященной теории поведения потребителя.)

3. Поведение потребителей характеризуется *эффектом дохода* и *эффектом замещения*.

Эффект дохода заключается в том, что по мере того, как цена товара снижается, покупательная способность потребителя растет (растет его реальный доход), позволяя ему покупать большие единицы данного товара, не сокращая покупки других товаров.

С другой стороны, по мере того, как цена товара снижается, потребители стремятся в своих покупках заменить этим товаром другие, аналогичные товары, которые стали относительно дороги (если их цены не изменились) – в этом заключается *эффект замещения*.

Совмещаясь, эти эффекты приводят к эффекту цены:

чем ниже цена товара, тем больше величина спроса на него, и наоборот.

Именно закон спроса (или эффект цены) объясняет движение вдоль кривой спроса: при изменении *ценового фактора* (т.е. цены данного товара) изменяется величина спроса на товар. На графике это выглядит как движение из одной точки на кривой спроса в другую точку на *той же* кривой (например, из т. *A* в т. *B* на кривой *D*, см. рис. 2.1).

Факторы изменения спроса

Теперь настало время вспомнить, что спрос зависит и от других, *неценовых факторов*. Изменение хотя бы одного из них приводит к *изменению спроса в целом*, т.е. к изменению *величины спроса по каждой цене*. Поэтому они являются *факторами изменения спроса*.

На графике спроса (рис. 2.2) действие неценовых факторов приводит к сдвигу кривой спроса:

- *D – D* сдвигается вправо (вверх) в *D₁ – D₁*, если спрос растет;
- *D – D* сдвигается влево (вниз) в *D₂ – D₂*, если спрос падает.

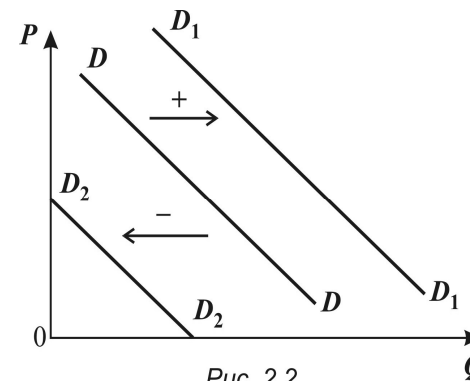


Рис. 2.2

К неценовым факторам спроса относятся:

1. Потребительские вкусы и предпочтения. Если они изменяются в пользу товара, то спрос растет, и наоборот.

2. Количество покупателей на рынке. Изменение количества покупателей ведет к изменению спроса в том же направлении.

3. Доход потребителей.

Для большинства товаров при изменении величины дохода спрос изменяется **в том же направлении** – это *нормальные товары*, (или *высшие товары* или *товары высшей категории*). Если изменение величины дохода вызывает изменение спроса **в противоположном направлении**, то такие товары называют *низшими* или *товарами низшей категории*.

4. Цены сопряженных товаров. Сопряженными называются *субституты* и *комплементарные* товары.

- Если два товара являются *субститутами*, то изменение цены одного товара вызывает изменение спроса на другой товар в том же направлении.

- Если два товара являются *комплементарными*, то изменение цены одного товара вызывает изменение спроса на другой товар в противоположном направлении.

5. Потребительские ожидания (ожидания изменения цен и доходов). Если потребители ожидают повышения цен и/или доходов, то спрос увеличится, и наоборот.

3. Предложение, закон предложения.

Факторы изменения предложения

Предложение, закон предложения

Предложение выступает как желание и возможность произвести и продать товар и зависит от многих факторов. Если все факторы, кроме цены данного товара (*P*), рассматривать как неизменные,

то предложение можно выразить в виде функциональной зависимости между ценой товара и величиной предложения.

Величина предложения – это максимальное количество единиц товара, которое производители желают и способны произвести и предложить к продаже по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени (при прочих равных условиях).

Предложение, следовательно, можно представить в виде функции:

$$Q^S = f(P),$$

где P – цена данного товара, Q^S – величина предложения.

На рис. 2.3 предложение представлено графически в форме восходящей кривой (кривой с положительным наклоном) $S - S$. Положительный наклон кривой $S - S$ характеризует прямую зависимость между ценой товара и величиной его предложения, т.е. закон предложения.

Если $P_A > P_B$, то $Q_A^S > Q_B^S$ – в этом суть закона предложения.

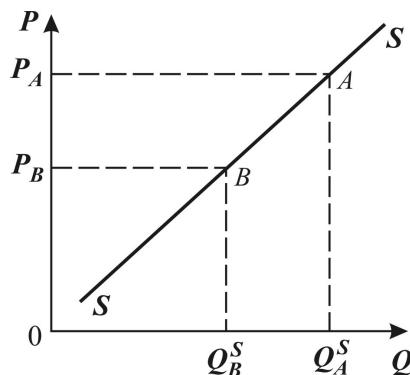


Рис. 2.3

Обоснование закона предложения

1. С точки зрения здравого смысла, для производителей и продавцов цена служит стимулом к производству и предложению товара на рынке: чем выше цена, тем сильнее стимул.

2. В основе кривой предложения отдельной фирмы (и рыночной кривой предложения в целом) лежит кривая издержек фирмы, которая также характеризуется положительным наклоном. (См. лекции 4 и 5, в которых излагаются основы теории поведения фирмы.)

Движение вдоль кривой предложения вызывается только изменением ценового фактора, т.е. цены данного товара (например, из т. A в т. B на рис. 2.3).

Факторы изменения предложения

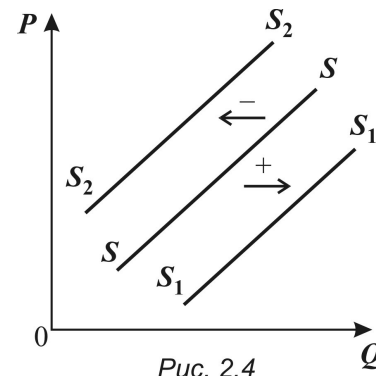


Рис. 2.4

Изменение неценовых факторов предложения изменяет предложение в целом. На графике (рис. 2.4) это выглядит как сдвиг кривой предложения $S - S$:

- вправо (вниз) в положение $S_1 - S_1$, если предложение растет;
- влево (вверх) в положение $S_2 - S_2$, если предложение сокращается.

Неценовые факторы предложения – это прежде всего факторы,

влияющие на издержки производства: чем больше издержки, тем меньше предложение, и наоборот. Речь идет о следующих четырех факторах:

1. Цены на ресурсы. Рост цен на ресурсы ведет к росту издержек производства и, следовательно, к сокращению предложения, и наоборот.

2. Технология. Изменение технологии всегда имеет целью снижение издержек. В результате растет предложение.

3. Налоги и дотации. Имеются в виду косвенные налоги, которыми государство облагает товары и услуги. Так как они включаются в цену товаров, то при их увеличении растут издержки производителя. Дотации – налоги «наоборот»: при их увеличении издержки сокращаются. Таким образом, рост косвенных налогов ведет к сокращению предложения, и наоборот.

4. Число продавцов на рынке. Рост числа продавцов ведет к росту предложения, и наоборот (при прочих равных условиях).

4. Предложение и спрос: рыночное равновесие.

Регулирование цен

Предложение и спрос: рыночное равновесие

Рынок находится в равновесии, если величина спроса равна величине предложения: $Q^D = Q^S$.

Для анализа рыночного равновесия совместим графики *спроса* и *предложения* (рис. 2.5). Очевидно, что точка «е» – точка пересечения кривой спроса *D* и кривой предложения *S* – и будет точкой рыночного равновесия, так как именно эта точка имеет координату Q_e , **равную и величине спроса, и величине предложения**. Тогда вторая координата точки «е» – P_e – будет **равновесной ценой**, которая и установится на рынке. Для доказательства рассмотрим механизм приведения к равновесию, представленный на рис. 2.5.

Пусть P_1 (выше равновесной цены) – рыночная цена. При этой цене $Q_1^D < Q_1^S$, или $Q_1^S - Q_1^D > 0$. Положительная разность между величиной предложения и величиной спроса – **избыток предложения** – порождает конкуренцию на стороне предложения (между продавцами). Как показано на рис. 2.5, **конкуренция на стороне предложения всегда ведет к снижению цены** (стрелка вдоль кривой предложения *S*). Следовательно, цена P_1 не установится как рыночная цена.

Пусть теперь P_2 (ниже равновесной цены) – рыночная цена. Тогда $Q_2^D > Q_2^S$, или $Q_2^D - Q_2^S > 0$, т.е. при цене P_2 возникает **избыток спроса**, который порождает конкуренцию на стороне спроса (между покупателями). **Конкуренция на стороне спроса всегда ведет к повышению цены** (стрелка вдоль кривой спроса *D* на рис. 2.5). Таким образом, и цена P_2 не установится как рыночная цена.

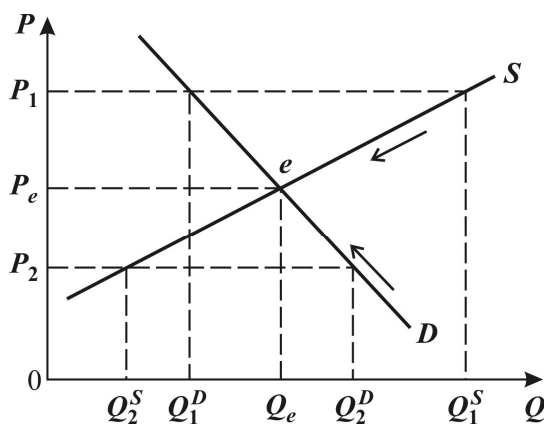


Рис. 2.5

И только при цене P_e нет ни избытка спроса, ни избытка предложения, и, следовательно, на нее не действуют силы конкуренции ни со стороны спроса, ни со стороны предложения. **Именно равно-**

весная цена P_e и установится как рыночная цена. Q_e называется равновесным количеством товара.

Как показывает практический опыт, равновесные рыночные цены на товары и услуги не устанавливаются раз и навсегда, а совершают колебания. Это обусловлено тем, что спрос и предложение испытывают постоянное воздействие неценовых факторов, которые, как было показано выше, сдвигают кривые спроса и предложения. При этом сдвигаются и точки равновесия, что и приводит к изменениям равновесной цены и равновесного количества товаров.

Рассмотрим сначала, что происходит на графике (рис. 2.6), если при неизменном предложении ($S = \text{const.}$) изменяется спрос (под воздействием изменения неценовых факторов спроса):

1. Если спрос растет, то кривая спроса *D* сдвигается вправо (вдоль кривой *S*) в положение D_1 , точка равновесия *e* переходит в точку e_1 . Новая равновесная цена P_{e1} выше, чем первоначальная цена P_e . Новое равновесное количество Q_{e1} больше первоначального Q_e .

2. Если спрос сокращается, то кривая спроса *D* сдвигается влево (вдоль кривой *S*) в положение D_2 , равновесие из точки *e* переходит в точку e_2 . В результате равновесная цена P_{e2} ниже первоначальной цены P_e , и равновесное количество Q_{e1} меньше Q_e .

Вывод. Если при неизменном предложении спрос изменяется, то и равновесная цена, и равновесное количество товаров изменяются в том же направлении, что и спрос.

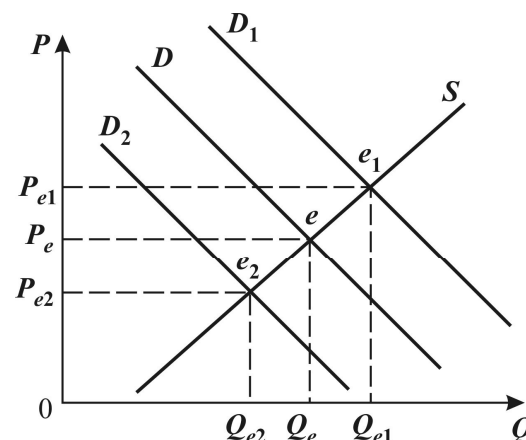


Рис. 2.6

Теперь рассмотрим, что происходит на графике (рис. 2.7), если спрос неизменен ($D - \text{const}$), а предложение изменяется:

1. Если предложение растет, то кривая S сдвигается вправо (вдоль кривой D) в положение S_1 , равновесие из точки e переходит в точку e_1 . Новая равновесная цена P_{e1} ниже первоначальной цены P_e , а равновесное количество Q_{e1} больше Q_e .

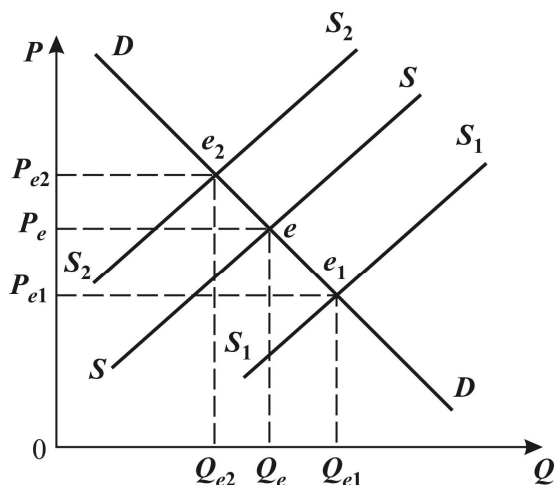


Рис. 2.7

2. Если предложение сокращается, то кривая S сдвигается влево (вдоль кривой D) в положение S_2 , равновесие из точки e переходит в точку e_2 . Равновесная цена P_{e2} выше, чем P_e , а равновесное количество Q_{e2} меньше, чем Q_e .

Вывод. Если при неизменном спросе предложение изменяется, то равновесная цена изменяется в обратном направлении, равновесное количество изменяется в том же направлении, что и предложение.

В реальной действительности неценовые факторы спроса и предложения действуют одновременно, что приводит к тому, что спрос и предложение изменяются одновременно либо в противоположных направлениях (рис. 2.8), либо в одном и том же направлении (рис. 2.9).

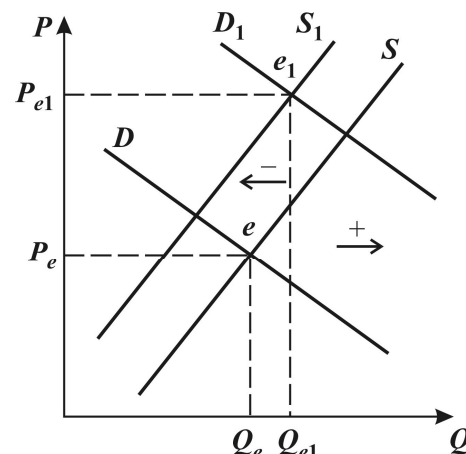


Рис. 2.8

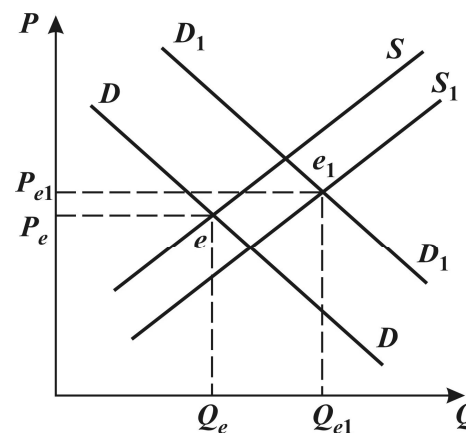


Рис. 2.9

1. Если предложение и спрос изменяются в *противоположных направлениях* (на рис. 2.8 D растет, а S уменьшается), то равновесная цена следует за изменением спроса, а равновесное количество либо растет, либо уменьшается, либо не меняется. Это зависит от соотношения, в котором изменяются спрос и предложение.

Например, если $D_1 > D$, а $S_1 < S$, то $P_{e1} > P_e$, а Q_{e1} может быть $> Q_e$ (как на рис. 2.8), может быть $< Q_e$ и может быть $= Q_e$.

2. Если предложение и спрос изменяются в *одном и том же направлении* (на рис. 2.9. S растет и D растет), то равновесное количество изменяется в том же направлении (на рис. 2.9 — растет). Равновесная цена может вырасти (как на рис. 2.9), может уменьшиться, может не измениться.

Регулирование цен

Иногда перед государством встает задача вмешательства в рыночный механизм ценообразования (например, во время войны). Государство может установить **«потолок» цены** (или верхний предел цены — ниже равновесного уровня). При этом возникает устой-

чивый избыток спроса – *дефицит* – что влечет за собой необходимость rationирования (нормирования) продукции, рост неденежных затрат потребителей (очереди), а также коррупцию.

Государство может также установить «*пол*» *цен* (или нижний предел цены – выше равновесного уровня). Возникает фиксированный избыток предложения – *затоваривание*.

Однако современное государство предпочитает оказывать косвенное воздействие на рынок путем использования системы косвенного налогообложения и субсидирования производителей и потребителей. Эти меры приводят к сдвигу кривых спроса и предложения, что ведет к изменению цены и равновесного количества товаров.

5. Ценовая эластичность спроса. Показатель общей выручки и эластичность спроса. Факторы ценовой эластичности спроса

Ценовая эластичность спроса

Эластичность спроса характеризует чувствительность спроса к изменению различных факторов.

Ценовая эластичность спроса характеризует чувствительность спроса к изменению цены и измеряется с помощью коэффициента эластичности спроса. **Коэффициент эластичности спроса по цене** (E_P^D) рассчитывается как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены.

Точечная эластичность спроса позволяет измерить чувствительность спроса к изменению цены в любой точке кривой спроса. Расчет коэффициента точечной эластичности спроса в точке *a* кривой *D* (рис. 2.10) осуществляется по формуле:

$$E_P^D = \frac{\Delta Q (\text{в } \%)}{\Delta P (\text{в } \%)} = \left| \frac{Q_b - Q_a}{Q_a} \cdot \frac{P_b - P_a}{P_a} \right| = \frac{\Delta Q}{Q_a} \cdot \frac{\Delta P}{P_a} \Rightarrow E_P^D = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_a}{Q_b},$$

где E_P^D – коэффициент точечной эластичности спроса по цене; Q_a , Q_b – величина спроса в точках *a*, *b*; P_a , P_b – цена в точках *a*, *b*.

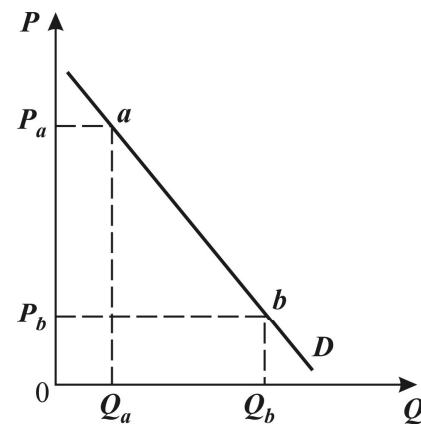


Рис. 2.10

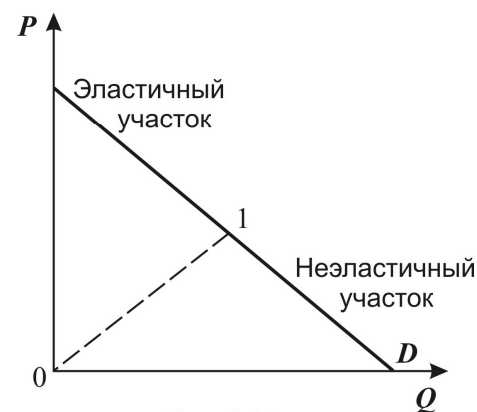


Рис. 2.11

Спрос эластичен, если $E_P^D > 1$, и неэластичен, если $E_P^D < 1$. Если $E_P^D = 1$, то спрос характеризуется единичной эластичностью.

На рис. 2.11 показана кривая спроса, выраженная линейной функцией. В середине такой кривой расположена точка *спроса единичной эластичности* (т.1), которая служит границей между эластичным и неэластичным участками кривой спроса.

Чтобы измерить эластичность спроса на каком-либо отрезке (в каком-то ценовом интервале) или на всей кривой спроса, рассчитывают **коэффициент дуговой эластичности спроса** с применением правила центральной точки. Для этого в знаменателе формулы коэффициента дуговой эластичности берутся среднеарифметические значения величины спроса и цены для двух точек отрезка (на рис. 2.10 это точки *a* и *b*):

$$E_P^D = \left| \frac{Q_b - Q_a}{(Q_a + Q_b)/2} \cdot \frac{P_b - P_a}{(P_a + P_b)/2} \right| = \frac{\Delta Q}{(Q_a + Q_b)/2} \cdot \frac{\Delta P}{(P_a + P_b)/2}.$$

На рис. 2.12 представлены два крайних случая.

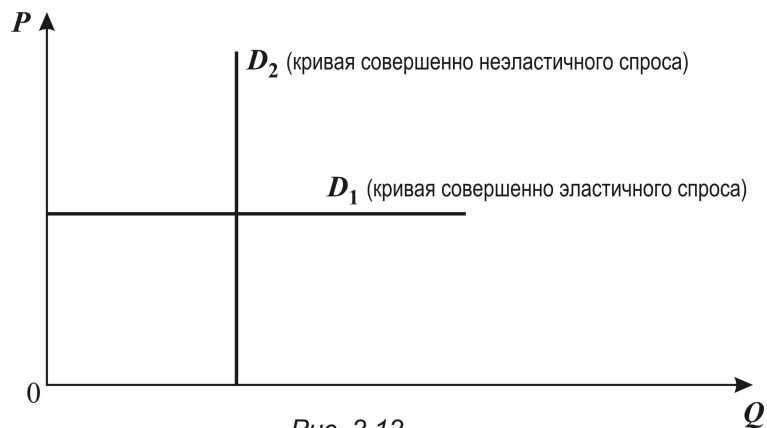


Рис. 2.12

Кривая D_1 представляет собой кривую **совершенно эластичного спроса**: при малейшем сокращении цены величина спроса растет до бесконечности. Кривой D_2 представлен **совершенно неэластичный спрос**: при любых изменениях цены величина спроса остается неизменной. Большинство кривых спроса занимают положение между двумя этими крайностями. Чем ближе какая-либо кривая спроса к положению совершенно эластичного спроса, тем спрос эластичнее. Наоборот, чем ближе какая-либо кривая спроса к положению совершенно неэластичного спроса, тем спрос менее эластичен.

Показатель общей выручки и эластичность спроса

Иногда возникает необходимость быстро определить, *эластичен* или *неэластичен* спрос, без вычисления точного значения коэффициента эластичности.

Для этого используют показатель общей выручки продавца, который в точности равен расходам покупателей на покупку товара. Общая выручка представляет собой произведение цены товара (P) и количества купленных (проданных) товаров (Q). На рис. 2.13 показаны два взаимосвязанных графика. На графике А – кривая спроса на товар, на графике Б – кривая общей выручки того же товара.

- Если спрос эластичен, то изменение цены вызывает обратное изменение общей выручки.

- Если спрос неэластичен, то изменение цены вызывает прямое изменение общей выручки. Поэтому продавцы снижают цены только на эластичном участке кривой спроса.

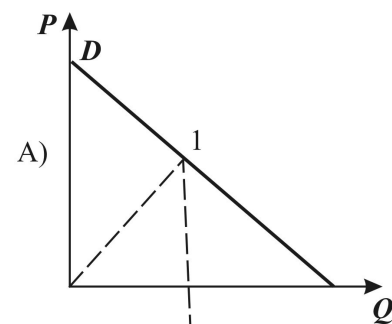


Рис. 2.13

- Если эластичность единична, то общая выручка не изменится. Для линейной функции (рис. 2.13) в точке единичной эластичности общая выручка максимальна.

А теперь рассмотрим факторы, определяющие *эластичный* или *неэластичный* характер спроса.

Факторы ценовой эластичности спроса:

- 1) заменяемость (наличие товаров-субститутов: чем больше субститутов у данного товара, тем эластичнее спрос на него);
- 2) удельный вес цены товара в доходе потребителя (чем больше удельный вес, тем эластичнее спрос);
- 3) спрос на предметы роскоши, как правило, эластичен, на предметы первой необходимости – неэластичен;
- 4) фактор времени (чем больше времени для принятия решения о покупке товара имеется в распоряжении потребителя, тем более эластичен спрос).

6. Ценовая эластичность предложения и ее факторы

Ценовая эластичность предложения измеряет чувствительность предложения к изменению цены.

Представленная формула для расчета коэффициента эластичности предложения по цене (E_P^S) иллюстрируется данными рис. 2.14.

$$E_p^s = \frac{\Delta Q(\text{в } \%)}{\Delta P(\text{в } \%)} = \frac{Q_b - Q_a}{(Q_a + Q_b)/2} \cdot \frac{P_b - P_a}{(P_a + P_b)/2}.$$

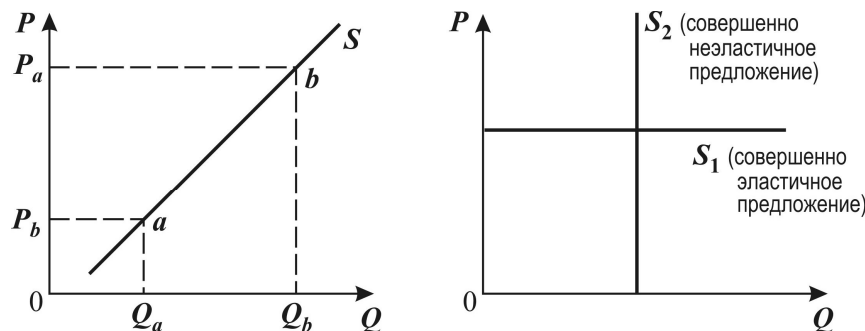


Рис. 2.14

Рис. 2.15

Если $E_p^s > 1$ – предложение эластично.

Если $E_p^s < 1$ – предложение неэластично.

Если $E_p^s = 1$ – предложение единичной эластичности.

На рис. 2.15 показаны два крайних случая: совершенно эластичное предложение (S_1) и совершенно неэластичное предложение (S_2).

Главным фактором эластичности предложения является фактор *времени*. Он анализируется с помощью категории «**рыночный период**».

1. Период времени, в течение которого производители никак не могут отреагировать на изменение цены (т.е., не успевают изменить объем ресурсов для изменения объема предложения), называется *кратчайшим рыночным периодом* (кривая предложения совершенно неэластична – рис. 2.16 а).

2. *Краткосрочный рыночный период* – это период времени, в течение которого фирма может изменить часть ресурсов (которые легче поддаются изменению: трудовые ресурсы, сырье), но часть ресурсов остается постоянной – производственные мощности (физический капитал). Поэтому *краткосрочный период называется периодом фиксированных производственных мощностей*.

ностей. Кривая предложения в краткосрочном периоде более или менее эластична (рис. 2.16 б).

3. *Долгосрочный рыночный период* – это период времени, в течение которого фирма может изменить все свои производственные ресурсы, в том числе производственные мощности – это *период изменяющихся производственных мощностей*. Кривая предложения в долгосрочном периоде очень или даже совершенно эластична (рис. 2.16 в).

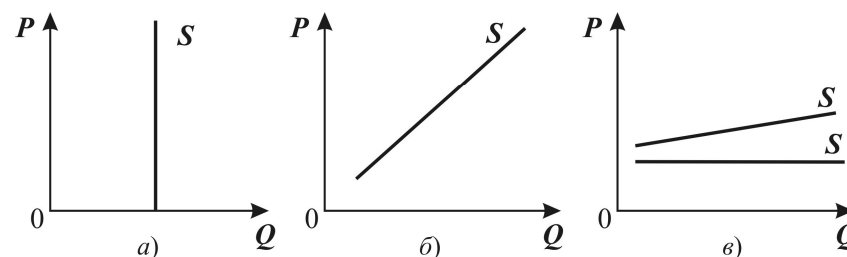


Рис. 2.16

Следует подчеркнуть, что хотя рыночный период измеряется временем, но его продолжительность обусловлена спецификой каждой отрасли. Например, в нефтехимической промышленности фирме может понадобиться несколько лет для увеличения производственных мощностей. В то же время в торговле производственные мощности могут быть увеличены в течение недели.

7. Оценка роли рыночной системы

Рыночные цены, формирующиеся на основе конкуренции, выполняют следующие функции:

1. *Уравновешивающая функция цен* заключается в способности конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цены на уровне, при котором величина спроса совпадает с величиной предложения. Равновесные цены *автоматически* согласовывают друг с другом предложение и спрос.

2. *Ориентирующая функция цен*: цены служат для оповещения покупателей и продавцов о решениях рыночных агентов.

3. *Распределительная функция цен*: потребителем товара будет тот, кто захочет и сможет оплатить равновесную цену.

Эти три функции цен составляют основу координационного механизма рыночной системы.

Важнейшее достоинство рыночной системы состоит в том, что реализация субъективных частных интересов экономических агентов *посредством координационного рыночного механизма* приводит к реализации объективных интересов общества, что и проявляется в решении трех фундаментальных экономических проблем, которые были сформулированы в предыдущей лекции (что? как? для кого?). Действие объективных экономических законов, которые А. Смит назвал «невидимой рукой» рынка, приводит к тому, что:

1. Фирмы производят **именно те товары и услуги и в таких количествах**, на которые существует спрос при сложившихся рыночных (равновесных) ценах.

2. Фирмы производят товары и услуги с **использованием таких ресурсов и технологий**, которые при сложившихся рыночных (равновесных) ценах обеспечат им возможность покрыть все свои затраты (издержки).

3. **Купят товар те потребители, кто оплатит его рыночную (равновесную) цену.**

Однако рыночный механизм не является абсолютно совершенным способом решения экономических (а тем более социальных и других) проблем общества, так как ему свойственны существенные недостатки:

1. Рыночный механизм действует эффективно только в условиях **совершенной конкуренции**, а экономическая реальность, как вы узнаете из дальнейших лекций, далека от этих условий.

2. Есть и другие недостатки рыночного механизма, которые называют проявлениями несостоятельности рынка, а иногда даже *провалами* рынка – так значительны эти недостатки.

В лекции 9 «Государство в смешанной экономике» на основе подробного анализа недостатков рыночной системы доказывается объективная необходимость участия государства в решении экономических и других проблем, стоящих перед современным обществом.

Поведение потребителя в рыночной экономике

Теория потребительского поведения основана на предположении о рациональном поведении потребителя на рынке. Покупая товары и услуги, он стремится максимизировать удовлетворение своих потребностей. Нам предстоит выяснить, что лежит в основе решений потребителей о распределении денежного дохода при покупке товаров и услуг, и почему потребитель выбирает тот или иной набор товаров и услуг.

1. **Общая и предельная полезность. Правило максимизации полезности.**
2. **Предельная полезность и кривая спроса.**
3. **Теория потребительского выбора. Кривые безразличия. Свойства кривых безразличия. Карта безразличия. Предельная норма замещения.**
4. **Бюджетная линия и равновесие потребителя.**

1. Общая и предельная полезность. Правило максимизации полезности

Общая и предельная полезность

Характеризуя закон спроса, мы обосновывали нисходящую кривую спроса с точки зрения здравого смысла (чем ниже цена товара, тем он доступнее для потребителя, и наоборот), эффектом дохода и эффектом замещения, а также **законом убывающей предельной полезности**.

Раскроем содержание **закона убывающей предельной полезности**.

Полезность есть способность товара (или услуги) приносить пользу, т.е. удовлетворять потребности человека.

Хотя потребности людей безграничны, но *потребность в определенном товаре в определенный период времени* может быть удовлетворена. Удовлетворение потребности покупателя (потребителя)

в определенном товаре происходит потреблением следующих друг за другом единиц данного товара. Чем больше количество единиц данного товара приобретает потребитель, тем меньше его стремление к получению дополнительной единицы данного товара, так как полезность каждой дополнительной (*предельной*) единицы товара потребитель оценивает ниже, чем полезность предшествующей единицы.

Понижение предельной полезности единицы товара по мере приобретения дополнительных единиц данного товара называется законом убывающей предельной полезности.

Его действие означает, что в связи с убывающей предельной полезностью товара потребители купят дополнительную единицу товара только при понижении цены товара.

Полезность – понятие субъективное и не поддается точному количественному измерению. Однако для наглядности при расчетах полезности принято использовать условную единицу – *ютиль* (от англ. Utility – полезность).

Различают совокупную (общую) полезность и предельную полезность.

Общая полезность определяется через сумму значений предельной полезности:

$$TU = \sum MU,$$

где TU – общая полезность (total utility), MU – предельная полезность (marginal utility).

Предельная полезность есть величина прироста общей полезности в результате потребления дополнительной единицы товара:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q},$$

где $\Delta TU = TU_n - TU_{n-1}$ (величина прироста общей полезности), $\Delta Q = Q_n - Q_{n-1}$ (дополнительная единица товара), n – количество единиц товара.

Рассмотрим следующий пример (табл. 3.1, рис. 3.1 а, б).

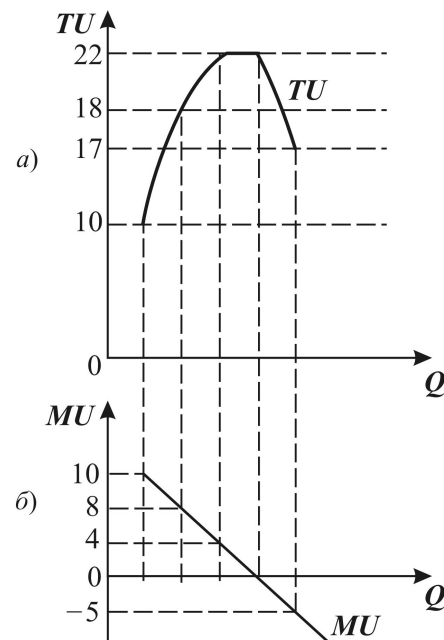


Рис. 3.1

Таблица 3.1

Кол-во бутербродов	TU	MU
1	10	10
2	18	8
3	22	4
4	22	0
5	17	-5

Из таблицы и графиков видно, что потребность потребителя в бутербродах удовлетворяется следующими друг за другом единицами товара в соответствии с законом убывающей предельной полезности, который объясняет, почему кривая спроса на товар является нисходящей:

если каждая дополнительная единица товара обладает для потребителя меньшей полезностью, то потребитель будет покупать дополнительную единицу товара лишь при уменьшающейся цене.

Правило максимизации полезности

Теория потребительского поведения рассматривает среднего потребителя. Средний потребитель – это потребитель, рационально ведущий себя на рынке, определяющий предпочтения в отношении приобретаемых товаров и услуг. Он извлекает наибольшую пользу из приобретаемого набора товаров и услуг и знает, какую полезность он может получить от дополнительной единицы товара. Средний потребитель имеет бюджетное ограничение (его доход ограничен), знает цены и делает выбор между альтернативными товарами.

Закон убывающей предельной полезности является основой для выведения **правила максимизации полезности**, объясняющего, как следует распределять ограниченный денежный доход между различными товарами, которые потребители желают купить, чтобы извлечь наибольшую совокупную (общую) полезность.

Правило максимизации полезности: для получения наибольшей совокупной (общей) полезности потребитель, покупая некоторый набор различных товаров, должен распределить свой ограниченный доход между ними таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на каждый товар, приносила равную предельную полезность.

Следовательно, отношение предельных полезностей каждого из товаров к ценам этих товаров должно быть одинаковым для всех приобретаемых товаров:

$$(MU_A/P_A) = (MU_B/P_B) = (MU_C/P_C) = \dots = (MU_N/P_N),$$

где MU – предельная полезность товаров $A, B, C, \dots, N$; P – цена товара $A, B, C, \dots, N$.

В этом случае потребитель будет находиться в **состоянии равновесия** (если не изменятся вкусы, цены, доход) и окажется в худшем положении *при любом изменении набора* товаров, так как общая полезность изменившегося набора уменьшится.

Проиллюстрируем это правило на примере максимизации полезности при доходе в 8 руб., предназначенном на покупку товаров A и B . Используем данные табл. 3.2 для того, чтобы определить комбинацию товаров A и B , максимизирующую полезность потребителя при бюджете в 8 руб. (при условиях, что предельная полезность любой дополнительной единицы одного товара не зависит от количества другого товара, и весь доход должен быть израсходован).

Таблица 3.2

Единицы товара	Товар A : цена = 1 руб.		Товар B : цена = 2 руб.	
	MU в ютилях	MU на 1руб.	MU в ютилях	MU на 1руб.
1	8	8	20	10
2	6	6	16	8
3	4	4	12	6
4	2	2	8	4

Факторами, определяющими выбор набора товаров A и B являются *предпочтения потребителя и цены товаров*, соотнесенные с *предельной полезностью* приобретаемых товаров.

Определим последовательность покупок в достижении потребительского равновесия (максимизации общей полезности набора):

1) сначала будет куплена первая единица товара B , так как ее предельная полезность (MU) на 1руб.=10 ютилям – максимальна. При этом будет израсходовано 2 руб. из дохода равного 8 руб.

2) затем потребитель купит вторую единицу товара B (MU на 1руб. = 8 ют.) и первую единицу товара A (MU на 1 руб. = 8 ют.), израсходовав при этом $2 + 1 = 3$ руб.

Отношения предельных полезностей к ценам одинаковы, но осталась неизрасходованной часть дохода, равная 3 рублям. Поэтому

3) потребитель купит третью единицу товара B (MU на 1 руб. = 6 ют.) и вторую единицу товара A (MU на 1 руб. = 6 ют.), израсходовав при этом $2 + 1 = 3$ руб.

Итак, бюджет в 8 руб. израсходован. Набор товаров, максимизирующий полезность, равен двум единицам товара A и трем единицам товара B . Совокупная полезность данного набора равна сумме предельных полезностей 2-х единиц товара A и 3-х единиц товара B :

$$TU_A = 8 + 6 = 14 \text{ (ют.)}, \quad TU_B = 20 + 16 + 12 = 48 \text{ (ют.)},$$

$$TU_{A+B} = 14 + 48 = 62 \text{ (ют.)}.$$

2. Предельная полезность и кривая спроса

При помощи правила максимизации полезности можно объяснить нисходящий характер кривой спроса. Рассмотрим влияние роста цены на бюджетное ограничение.

На рис. 3.2 представлено бюджетное ограничение потребителя: доход потребителя составляет 12 руб., цены товаров X и Y – соответственно 2 руб. и 1 руб.

Бюджетное ограничение (линия $ABCD$) показывает все возможные комбинации товаров, которые потребитель **может купить** при данной величине его дохода и данных ценах.

Допустим, цена товара Y возросла до 2 руб. Рост цены уменьшает максимально возможное потребление товара Y с 12 единиц до 6 единиц. Линия бюджетного ограничения сдвинется в положение $A'B'C'D$. Максимально возможное потребление товара X остается неизменным.

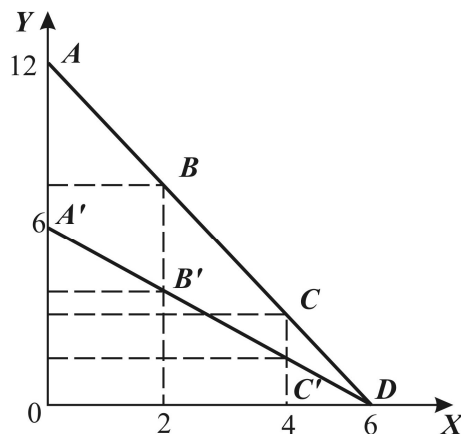


Рис. 3.2

Первый эффект, связанный с ростом цены товара Y – это уже известный вам **эффект дохода**. Покупатель уже не может купить тот набор товаров, к которому он привык. Если бы цена на товар Y не изменилась, но снизился бы доход, то покупатель так же был бы не в состоянии купить прежний набор товаров.

Рост цен снижает реальный доход (покупательную способность дохода) покупателя, а снижение цен увеличивает его.

Рост цены товара Y ведет к снижению предельной полезности в расчете на 1 руб. для каждой единицы товара Y . Следовательно, для поддержания потребительского равновесия покупатель должен купить меньше единиц товара Y для любого привычного количества товара X .

Второй эффект, связанный с ростом цены товара Y , заключается в **изменении относительных цен** товаров. Товар Y стал дороже относительно других товаров (при условии, что их цены не изменились), поэтому и предельная полезность товара Y в расчете на 1 руб. снизилась, в то время как предельная полезность в расчете на 1 руб. у других товаров осталась прежней. Следовательно, покупатель сократит потребление товара Y , заменив его каким-либо альтернативным товаром. Таким образом, второй эффект (также известный вам) есть **эффект замещения**. Он возникает, так как вследствие изменения относительных цен товаров изменилось отношение предельной полезности товара Y к возросшей цене товара Y .

Совмещаясь, **эффект дохода** и **эффект замещения** приводят к тому, что при повышении цены товара (Y) величина спроса на этот товар снижается (и наоборот).

3. Теория потребительского выбора. Кривая безразличия. Свойства кривых безразличия. Карта безразличия. Предельная норма замещения

Теория потребительского выбора. Кривая безразличия

Взаимосвязь между спросом на товар и его ценой определяется полезностью товара для потребителя. При характеристике спроса полезность определенного товара рассматривалась изолированно. В действительности спрос потребителя на данный товар зависит от желаний по закупке других товаров и не только в связи с ограниченным доходом потребителя, но и с позиции полезности (чем больше покупается товар Y , тем менее необходим товар X , и наоборот).

Таким образом, потребитель на рынке решает проблему **выбора оптимального набора** приобретаемых товаров. Причем, уменьшение потребления одного из товаров может быть компенсировано ростом потребления другого товара **без уменьшения совокупной полезности данного набора**.

Выбор оптимального набора товаров определяется **предпочтениями, вкусами и возможностями** потребителя.

Для анализа потребительских предпочтений используются кривые безразличия. **Кривая безразличия** есть совокупность потребительских наборов, обладающих равной совокупной полезностью, т.е. обеспечивающих одинаковую степень удовлетворения потребностей потребителя.

Представим в таблице 3.3 несколько наборов товаров Y и X , обладающих равной совокупной полезностью, где Q_y и Q_x – количества товаров Y и X соответственно.

Используем информацию таблицы для построения графика кривой безразличия. На оси ординат отложим количе-

Таблица 3.3

Набор	Q_y	Q_x
A	15	1
B	8	2
C	5	3
D	3	4
E	2	5

ство товаров Y , а на оси абсцисс количество товаров X . Отметим на графике точки, соответствующие наборам от A до E и соединим их линией $i-i$ (рис. 3.3).

Кривая $i-i$ есть кривая безразличия, так как все точки на кривой отражают наборы товаров, имеющие для потребителя одинаковую совокупную полезность, и, следовательно, потребителю **безразлично**, какой из наборов выбрать (безразлично с точки зрения **предпочтений**, но не цен!).

Рассмотрим комбинацию товаров за пределами кривой $i-i$, допустим, набор $K = 7Y + 3X$ (рис. 3.3). Будет ли этот набор обладать большей совокупной полезностью для потребителя, чем набор A ?

Таблица 3.4

Набор A	Набор K	Набор C
15 товаров Y	7 товаров Y	5 товаров Y
1 товар X	3 товара X	3 товара X

Сравнивая наборы A и K (таблица 3.4 и рис. 3.3) невозможно определить, какой из наборов принесет потребителю наибольшее удовлетворение. Но если сравнить наборы K и C , то очевидно, что набор K имеет большую совокупную полезность, чем набор C , а, следовательно, чем наборы A, B, D, E .

Таким образом, набор K обладает большей полезностью, чем все комбинации лежащие на кривой $i-i$. Следовательно:

- все точки, расположенные выше кривой $i-i$ более предпочтительны для потребителя;

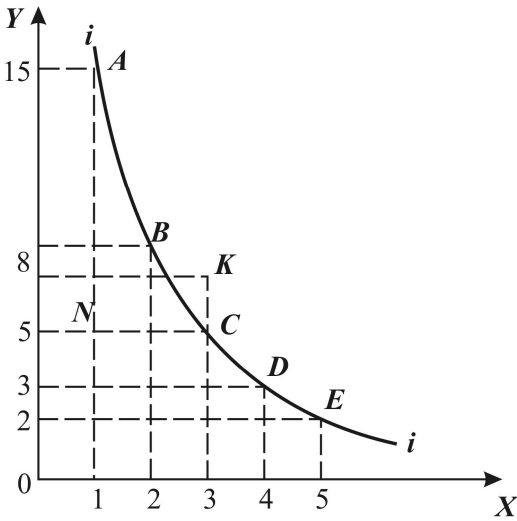


Рис. 3.3

- точки же, расположенные ниже кривой безразличия (например, N) менее предпочтительны, так как отражают наборы товаров, совокупная полезность которых меньше, чем комбинации товаров на кривой безразличия.

Свойства кривых безразличия. Карта безразличия.
Предельная норма замещения

1. Через любую точку на графике можно провести кривую безразличия, которая будет показывать наборы товаров, обладающих одинаковой совокупной полезностью для потребителя.
2. Кривые безразличия не могут пересекаться, так как каждая из них соответствует определенному уровню совокупной полезности. Если бы они пересекались, то в точке их пересечения существовало бы два уровня совокупной полезности для каждой кривой безразличия (рис. 3.4).

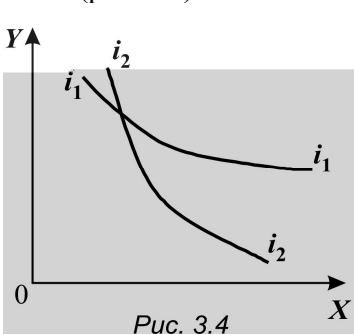


Рис. 3.4

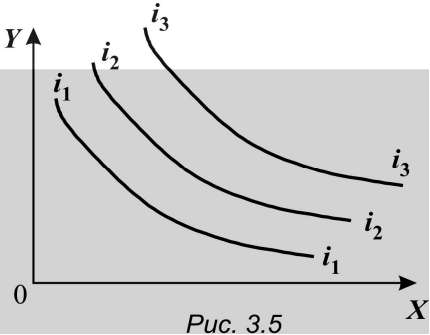


Рис. 3.5

3. Может быть построена “карта безразличия” потребителя, в которой каждая кривая безразличия будет выражать различную величину совокупной полезности различных наборов товаров. Кривые безразличия, расположенные выше первоначальной кривой, имеют для потребителя большую совокупную полезность (рис. 3.5).

4. Кривые безразличия имеют нисходящий вид, поскольку для сохранения уровня совокупной полезности набора уменьшение количества одного товара должно быть компенсировано ростом потребления другого товара.

5. Кривые безразличия являются выпуклыми по отношению к началу координат, притом наклон кривых уменьшается при движении вниз вдоль соответствующих кривых.

Так, на рис. 3.3 при переходе от точки *A* к точке *B*, от *B* к *C* и т.д. потребитель каждый раз получает прирост 1 единицы товара *X*, но количество товара *Y*, которое он теряет, каждый раз уменьшается от 7 единиц при переходе от *A* к *B* до 1 единицы при переходе от *D* к *E*. Речь идет об уменьшающейся предельной норме замещения.

Предельной нормой замещения (marginal rate of substitution – *MRS*) одного товара другим называется количество одного товара, которым потребитель готов пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу другого товара (при прежней величине совокупной полезности изменившегося набора):

$$MRS_{XY} = - \Delta Y / \Delta X,$$

где MRS_{XY} – предельная норма замещения товара *Y* товаром *X*; ΔY – потеря товара *Y*, ΔX – прирост товара *X*. Знак “–” вводится в формулу, чтобы *MRS* имела положительное значение.

Графически предельная норма замещения характеризуется коэффициентом угла наклона кривой безразличия в соответствующей точке.

Рассмотрим уменьшение предельной нормы замещения в используемом нами примере в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Переход от одного набора к другому	ΔY	ΔX	MRS_{XY}
от А к В	–7	1	7/1 = 7
от В к С	–3	1	3/1 = 3
от С к D	–2	1	2/1 = 2
от D к E	–1	1	1/1 = 1

Из анализа таблицы следует: чем больше единиц товара *X* приобретается, тем меньше предельная полезность дополнительной единицы приобретаемого товара *X*; чем меньше единиц товара *Y* остается у потребителя, тем больше их предельная полезность, что и находит отражение в колонке значений *MRS*. *MRS* в любой точке кривой безразличия равна тангенсу угла наклона кривой в этой точке (только с положительным значением).

Существуют два особых случая конфигурации кривых безразличия, связанных с существованием взаимозаменяемых (субституты) и взаимодополняемых (комплементарных) товаров (рис. 3.6 а, б).

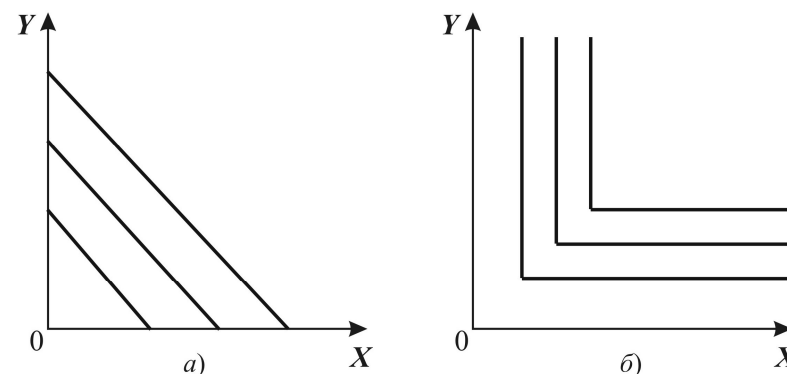


Рис. 3.6

При *совершенной взаимозаменяемости* (рис. 3.6 а) два товара выступают как один товар, и предельная норма замещения является постоянной. При *жесткой взаимодополняемости* (рис. 3.6 б) рост количества одного товара без соответствующего роста количества другого товара не ведет к росту совокупной полезности набора. При таких условиях предельная норма замещения равна нулю.

4. Бюджетная линия и равновесие потребителя

Кривые безразличия служат для анализа потребительских предпочтений и вкусов, а для анализа **возможностей** потребителя, который **ограничен** в реализации желаний **доходом**, используется **бюджетная линия** (кривая *B* на рис. 3.7 или кривая *ABCD* на рис. 3.2).

Бюджетная линия показывает все комбинации товаров, которые **потребитель может приобрести** при данной величине **денежного дохода** и **данных значениях цен**.

Если сумму денежного дохода потребителя, затрачиваемого на покупку товаров *X* и *Y*, мы обозначим *M*, а цены товаров соответственно *P_X* и *P_Y*, то можно записать равенство:

$$M = Q_y P_y + Q_x P_x,$$

где Q_y и Q_x – количество единиц товаров.

Преобразуем это равенство:

$$Q_y P_y = M - Q_x P_x \quad \text{или} \quad Q_y = M/P_y - (P_x/P_y) Q_x.$$

Отношение M/P_y есть величина постоянная (при условии, что бюджетная сумма денег неизменна), а отношение $-(P_x/P_y)$, коэффициент при переменной Q_x , есть **коэффициент угла наклона бюджетной линии, или ее угловой коэффициент**.

Определим равновесное положение потребителя путем совмещения бюджетной линии и карты безразличия на одном графике (рис. 3.7):

Равновесное положение потребителя достигается в точке E , в точке **касания бюджетной линии B с наиболее высокой (i_2-i_1) из всех достижимых кривых безразличия**. Кривые безразличия, которые бюджетная линия **пересекает** (i_1-i_1), лежат ниже, следовательно, совокупная полезность наборов товаров, соответствующих точкам пересечения, меньше, чем набора E .

В точке равновесия потребителя (E) углы наклона кривой безразличия и бюджетной линии равны: $\Delta Y/\Delta X = -P_x/P_y$.

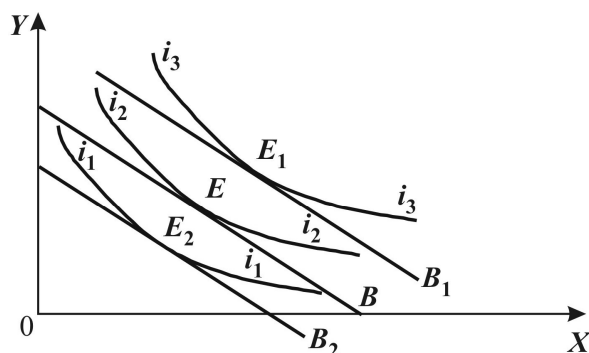


Рис. 3.7

Таким образом, равенство $MRS_{XY} = P_x/P_y$ является условием потребительского равновесия.

Предельная норма замещения (MRS_{XY}) выражает пропорцию, в которой потребитель **желает** заменить один товар другим, а соотношение цен товаров (P_x/P_y) определяет пропорцию, в которой потребитель **может** реализовать свое желание.

Совпадение этих пропорций происходит в точке E , т.е. в точке равновесия потребителя. Набор товаров E – **оптимальный потребительский выбор**, любое изменение в данном наборе ведет к уменьшению совокупной полезности набора, и, следовательно, у потребителя отсутствуют какие-либо мотивы его замены.

Равновесие потребителя изменяется, если изменяются его доход или цены товаров.

- Если доход увеличивается, равновесие смещается в точку E_1 , так как бюджетная линия сдвигается вправо, в направлении более высокой кривой безразличия. Если доход уменьшается, то кривая безразличия сдвигается влево, в направлении более низкой кривой безразличия, равновесие смещается в положение E_2 .

- Если цены товаров меняются одновременно и в одном и том же направлении, то изменение в равновесии аналогично изменению, вызванному изменением дохода: если цены растут, это равносильно уменьшению дохода, если цены падают, это равносильно увеличению дохода.

- Если изменяется цена только одного товара (или соотношение цен двух товаров), то изменяется угол наклона бюджетной линии (например, как на рис. 3.2), что также приводит к изменению равновесного положения потребителя.

Как связаны между собой **условие потребительского равновесия** и **правило максимизации полезности**?

В соответствии с правилом максимизации полезности:

$$MU_X/P_X = MU_Y/P_Y, \quad \text{или} \quad MU_X/MU_Y = P_X/P_Y.$$

В соответствии с условием потребительского равновесия:

$$MRS_{XY} = P_X/P_Y.$$

Отсюда следует:

$$MRS_{XY} = MU_X/MU_Y = P_X/P_Y.$$

Последнее равенство означает, что в состоянии **потребительского равновесия выполняется условие максимизации полезности**.

Издержки производства

Из лекции 2 известно, что рыночное поведение производителя (фирмы) характеризует его кривая предложения. Для полного понимания категории предложения необходимо всесторонне проанализировать весь комплекс проблем, связанных с формированием и структурой издержек фирмы. На основе этого анализа в следующей лекции будет выведена кривая предложения фирмы (и рыночная кривая предложения). Таким образом, четвертая и пятая лекции излагают *теорию поведения производителя (фирмы)*.

1. **Фирма. Организационные формы предпринимательской деятельности. Принцип максимизации прибыли.**
2. **Экономические и бухгалтерские издержки. Экономическая и бухгалтерская прибыль.**
3. **Виды издержек в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности. Краткосрочные средние и предельные издержки.**
4. **Долгосрочные издержки. Эффект масштаба.**

1. Фирма. Организационные формы предпринимательской деятельности. Принцип максимизации прибыли

Природа фирмы (производителя) обусловлена ее спецификой как экономического агента в рыночной экономике.

Фирма – это экономический агент, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью в принятии решений о том, что, как и в каких количествах производить, где, кому, и по какой цене продавать продукцию.

Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ.

Цель фирмы как рационального экономического агента состоит в получении максимальной прибыли.

В самом общем определении *прибыль выступает как разница между общей выручкой производителя, полученной от продажи*

произведенной продукции, и общими издержками, т.е. суммой затрат на производство этой продукции.

Предпринимательская деятельность может быть представлена различными **организационными формами**.

1. Исторически **первой** и простейшей формой выступает *индивидуальное* или частное владение (частнопредпринимательская фирма). Ее основные отличительные черты:

- у фирмы один собственник, который целиком и полностью распоряжается не только капиталом фирмы, но и результатами хозяйственной деятельности (прибылью);
- вместе с тем он несет **полную, неограниченную** ответственность за убытки фирмы (отвечает всем своим имуществом);
- как правило, этой формой представлено мелкое производство.

Если проанализировать роль частнопредпринимательских фирм в современной экономике развитых стран (доля в основном капитале страны, доля в общем количестве занятых, доля в совокупном объеме производства и прибыли), то она незначительна, хотя *численно преобладают именно такие фирмы*.

2. **Вторая** форма – *партнерство (полное товарищество)* – основана на совместной собственности двух и более лиц. Как правило, это также небольшие фирмы, и партнеры несут полную совместную ответственность за результаты хозяйственной деятельности (каждому принадлежит определенная доля в капитале и в прибыли, но за убытки каждый несет *неограниченную ответственность*). В силу отмеченных особенностей данная форма не позволяет развернуть большое дело.

3. **Третья**, высшая форма – *корпорация (акционерное общество)*: это фирма «на паях». Такая фирма находится в совместной собственности множества лиц (акционеров), владеющих *акциями* корпорации. Каждая акция свидетельствует о том, что ее владелец внес некоторый пай в капитал фирмы и, следовательно, имеет право на некоторую долю прибыли (*дивиденд*). Что касается ответственности за убытки, то каждый акционер несет *ответственность, ограниченную размерами своего пая* (т.е. в случае банкротства фирмы он теряет лишь деньги, вложенные в акции). Корпорации – это как раз те фирмы, которые «делают погоду» в экономике развитых стран: хотя число их незначительно, по сравнению с двумя предыдущими формами, им принадлежит наибольшая доля в капи-

тале, в количестве занятых, общем объеме производства и прибыли.

Однако какими бы существенными ни были различия между рассмотренными тремя формами, их объединяет куда более существенное: у них одна и та же функциональная цель – стремление максимизировать прибыль.

2. Экономические и бухгалтерские издержки.

Экономическая и бухгалтерская прибыль

Что же такое прибыль? Ответ уже известен: *эта разница между общей выручкой и общими издержками*. С общей выручкой (другое название – валовой доход) все ясно – это произведение цены товара (P) и общего количества произведенных и проданных фирмой товаров (Q). В определении издержек такой ясности нет: различают *экономические* и *бухгалтерские* издержки.

Для определения **экономических издержек** фирмы необходимо вспомнить свойство экономических издержек как *альтернативных* или *издержек упущенных возможностей*. Тогда **экономические издержки** фирмы представляют собой выплаты, которые фирма обязана сделать поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в *альтернативных* производствах.

Они включают в себя:

1) **внешние издержки** – денежные расходы на оплату ресурсов (цены этих ресурсов формируются на рынках соответствующих ресурсов) поставщиков, не принадлежащих к числу владельцев данной фирмы. Внешние издержки представляют собой **явные** издержки, так как они *сопровождаются денежными потоками, которые регистрируются в бухгалтерских документах как бухгалтерские издержки*;

2) **внутренние издержки**, т.е. издержки на *собственные и самостоятельно используемые ресурсы*. Внутренние издержки представляют собой потерю дохода, который **мог бы быть получен** при сдаче в аренду (или в наем) собственных ресурсов (при наилучшем из возможных способов). Это неоплачиваемые, **неявные**, издержки, так как они **не сопровождаются денежными потоками и не регистрируются в бухгалтерских документах**. Фирма может

иметь такие собственные ресурсы, как земля, капитал, предпринимательская способность и даже рабочая сила. Фирма может вообще не иметь собственных ресурсов, кроме **предпринимательской способности**, без которой фирма как экономический агент просто не существует.

Форма дохода от предпринимательской способности называется нормальной прибылью, которая является частью внутренних издержек.

Таким образом, **экономические издержки всегда больше бухгалтерских, по крайней мере, на величину нормальной прибыли**.

На рис. 4.1 показано отличие экономических издержек от бухгалтерских. Бухгалтерские издержки включают в себя только внешние (явные) издержки. Экономические издержки включают в себя все издержки, как **внешние**, так и **внутренние**, в том числе **нормальную прибыль**, которую определяют как *минимальную плату, необходимую для того, чтобы удержать предпринимательскую способность человека в рамках его фирмы*.



Рис. 4.1

Следствием различий в трактовке издержек являются различия в трактовке прибыли:

- **бухгалтерская прибыль** выступает как разница между общей выручкой и бухгалтерскими (только внешними) издержками;
- **экономическая прибыль** выступает как разница между общей выручкой и суммой всех экономических издержек, как внешних, так и внутренних, **включая нормальную прибыль, или**

$$\pi = TR - TC,$$

где π – экономическая прибыль, TR (total revenue) – общая выручка, TC (total cost) – общие экономические издержки.

3. Виды издержек в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности. Краткосрочные средние и предельные издержки

Теперь, когда мы знаем природу экономических издержек фирмы, можно приступить к анализу: **нам предстоит выяснить, как изменяется объем издержек при изменении объема производства, т.е. мы будем рассматривать издержки (TC) как функцию от объема производства (Q).**

В свою очередь, объем производства (Q) зависит от количества используемых фирмой ресурсов (факторов производства), что показывает производственная функция:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n), \text{ где } F_1, F_2, \dots, F_n - \text{ресурсы (факторы).}$$

Виды издержек в краткосрочном периоде

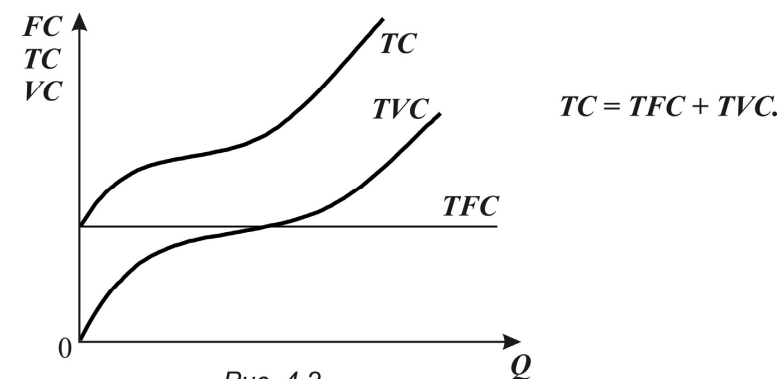
В лекции 2 было показано, что в кратчайшем рыночном периоде фирма вообще не может изменить ресурсы – этот период не подлежит анализу. Анализу подлежат **краткосрочный** и **долгосрочный** рыночные периоды (мы предполагаем, что цены на ресурсы и технология неизменны).

В **краткосрочном периоде** фирма может изменить лишь часть ресурсов, остальные ресурсы остаются постоянными. Следовательно, и *общие* (суммарные) издержки в краткосрочном периоде можно разделить на *переменные* и *постоянные*.

Постоянные издержки не изменяются при изменении объема производства, и фирма должна их оплачивать, даже если она временно вообще прекратила производство. Они включают в себя расходы, связанные с самим существованием **капитала** (производственных мощностей) фирмы: амортизационные отчисления, рентные и процентные платежи, страховые выплаты, а также жалование управленческого персонала, стипендии будущим специалистам и т.д.

Переменные издержки изменяются в зависимости от изменения объема производства. Они включают в себя оплату труда большей части работников фирмы, а также расходы на сырье, электроэнергию и т.п.

На рис. 4.2 показаны кривые *постоянных* (TFC – total fixed cost), *переменных* (TVC – total variable cost) и *общих* (суммарных) издержек (TC).



- Величина **постоянных издержек** (TFC) не изменяется при изменении объема производства (Q), поэтому кривая TFC – горизонтальная линия.

- Величина **переменных издержек** (TVC) изменяется при изменении объема производства, поэтому они представлены возрастающей кривой.

- **Общие издержки** равны сумме постоянных и переменных издержек, следовательно, кривая TC параллельна кривой TVC , причем расстояние между кривыми TC и TVC равно TFC .

Как видно на рис. 4.2, **прирост переменных издержек** (TVC), обусловленный увеличением объема производства Q , **не является постоянным**: действует закон *убывающей предельной производительности* (*убывающей отдачи, убывающего предельного продукта*).

Закон убывающей предельной производительности

Рассмотрим этот закон. Предположим, что в производстве товара используются только два фактора: капитал (K) и труд (L), тогда $Q = f(K, L)$. В краткосрочном периоде капитал – постоянный фактор, а труд – переменный.

С экономической точки зрения, процесс производства можно представить как взаимодействие ресурсов (факторов производства): постоянного и переменного. Тогда увеличение объема производства Q в краткосрочном периоде есть присоединение возрастающей величины переменного ресурса (L) к фиксированной величине постоянного ресурса (K).

На рис. 4.3 а изображена кривая общего продукта TP ($TP = Q$). По мере того как в производстве товара при постоянной величине капитала K наращивается использование труда L , величина общего продукта TP растет сначала возрастающим, а затем замедляющимся темпом. Наконец, при некотором значении L_1 , значение TP достигает своего максимума. Если и дальше будет увеличиваться использование труда, TP начнет сокращаться. В этом проявляется закон убывающей предельной производительности (убывающего предельного продукта). Для иллюстрации действия этого закона воспользуемся графиком предельного продукта MP (marginal product) на рис. 4.3 б.

Предельным продуктом переменного фактора (MP) называется прирост общего продукта, полученный от увеличения переменного фактора на 1 единицу:

$$\frac{\Delta TP}{\Delta L} = MP,$$

Сначала, по мере роста используемого труда L , предельный продукт труда MP_L растет, достигая максимального значения при L_0 (это как раз то значение L , при котором начинает замедляться рост TP на рис. 4.3 а). После этого, по мере роста L , MP_L убывает, пока не достигнет нулевого значения при L_1 (именно при L_1 на рис. 4.3 а TP достигает максимального значения).

Сформулируем **закон убывающей предельной производительности** (убывающего предельного продукта, убывающей отдачи):

по достижении некоторой величины переменного ресурса (фактора) L дальнейшее его наращивание при неизменной величине посто-

янного ресурса (фактора) K приводит к уменьшению **предельного продукта** переменного ресурса (прироста продукта в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса).

На рис. 4.3 б изображена также кривая среднего продукта AP , который связан как с общим продуктом TP , так и с предельным продуктом MP , что видно из формулы среднего продукта:

$$\frac{TP}{L} = AP.$$

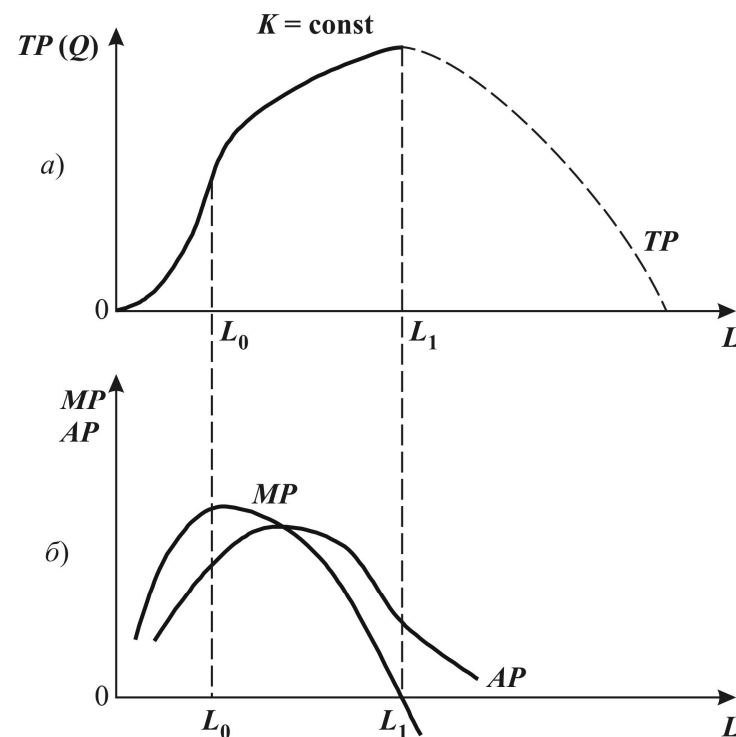


Рис. 4.3

Средний продукт, или *производительность труда* – важнейший показатель эффективности производства.

Закон убывающей предельной производительности объясняет форму кривых переменных и общих издержек в краткосрочном периоде.

Обратите внимание, этот закон действует лишь при следующих условиях:

- хотя бы один из используемых ресурсов (факторов) является переменным, и
- хотя бы один из ресурсов остается постоянным.

Краткосрочные средние и предельные издержки

Понимание природы общих издержек имеет важное практическое значение для фирмы, так как от величины общих издержек зависит общий объем прибыли.

Однако не меньший интерес представляют **средние издержки**, так как они дают информацию об издержках производства на единицу продукции:

- средние постоянные издержки (average fixed cost) – $AFC = TFC/Q$
- средние переменные издержки (average variable cost) – $AVC = TVC/Q$
- средние общие издержки (average total cost) – $ATC = TC/Q = AFC + AVC$

На рис. 4.4 изображены три кривые средних издержек. Буква “S” перед обозначением кривых означает, что это кривые **краткосрочных** (short run) средних издержек.

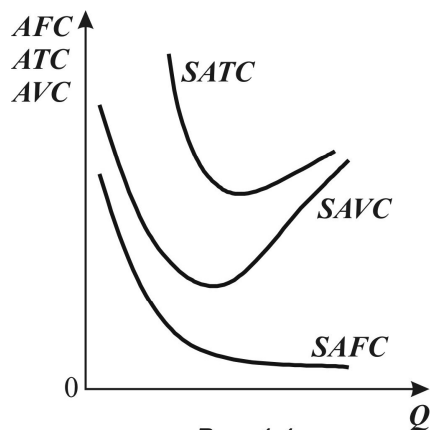


Рис. 4.4

Однако **стратегическое** значение для фирмы имеет расчет **предельных издержек** (marginal cost), которые представляют собой **прирост общих издержек TC** (или **прирост переменных издержек TVC**), являющийся **результатом производства дополнительной единицы продукции**:

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

Предельные издержки связаны обратной зависимостью с предельным продуктом: если предельный продукт растет, то предельные издержки сокращаются, и наоборот. Поэтому кривая предельных издержек сначала круто опускается вниз, достигая **минимального** значения, что соответствует **максимальному значению предельного продукта**. Затем кривая предельных издержек идет круто вверх (так как начинает действовать **закон убывающего предельного продукта**), **пересекая кривые средних переменных и средних общих издержек**. Таким образом, закон убывающей предельной производительности объясняет U-образную форму краткосрочных средних (AVC и ATC) и предельных издержек.

На рис. 4.5 показана взаимосвязь трех видов краткосрочных издержек: средних переменных, средних общих и предельных издержек.

Кривая предельных издержек MC пересекает кривые AVC и ATC в точках их минимальных значений.

Это объясняется тем, что пока предельные издержки **MC** меньше средних издержек (**ATC** или **AVC**), средние издержки убывают. Если предельные издержки становятся больше средних – средние издержки растут. В точках пересечения предельных и средних издержек последние перестали убывать, но еще не начали возрастать, следовательно, это и есть точки минимальных значений кривых средних издержек (**ATC** и **AVC**). (Вы можете *самостоятельно* дать математическое обоснование этой закономерности.) Получается, что кривая предельных издержек «тащит» за собой кривые средних переменных и средних общих издержек.

Кривые средних и предельных издержек могут сдвигаться, если:

- изменится технология;
- изменяться цены на ресурсы.

Следует подчеркнуть, что средние постоянные издержки (AFC) не зависят ни от средних переменных (AVC) и средних общих (ATC), ни от предельных издержек (MC).

4. Долгосрочные издержки. Эффект масштаба

Долгосрочные издержки

В долгосрочном периоде **все издержки являются переменными**, так как фирма может изменить все свои ресурсы, включая производственные мощности. Однако, увеличивая производственные мощности, фирма просто переходит на новый фиксированный их объем (уровень).

Определенный фиксированный уровень производственных мощностей определяет масштаб производства.

Не следует путать *масштаб производства* и *объем производства*: масштаб производства может быть выражен соответствующей **кривой** краткосрочных средних издержек ATC , объем производства Q представлен координатой какой-либо **точки** на любой из этих кривых (рис. 4.6).

Чтобы правильно и быстро определить *эффективный масштаб* производства, используют кривую *долгосрочных средних издержек* LAC . Буква “ L ” означает что речь идет о долгосрочном (*long run*) периоде.

Эффективный масштаб производства обеспечивает возможность производить оптимальный объем производства.

Оптимальный объем производства – это объем производства, при котором средние издержки минимизируются.

Кривую LAC называют также *кривой выбора фирмы*: фирма **выбирает** эффективный масштаб производства, который дает **возможность производить оптимальный объем** производства ($Q_{\text{оптим.}}$ на рис. 4.6 можно произвести с наименьшими средними издержками, только достигнув *эффективного масштаба* производства $SATC_3$).

Однако фирма, как правило, достигает эффективного масштаба не сразу при создании, а постепенно, последовательно увеличивая объем и соответственно масштаб производства. По мере увеличения масштаба деятельности фирмы происходит переход с одной

кривой краткосрочных средних издержек на другую. Кривая LAC строится как *огнивающая кривая* ко всему множеству кривых *краткосрочных средних издержек* (рис. 4.6).

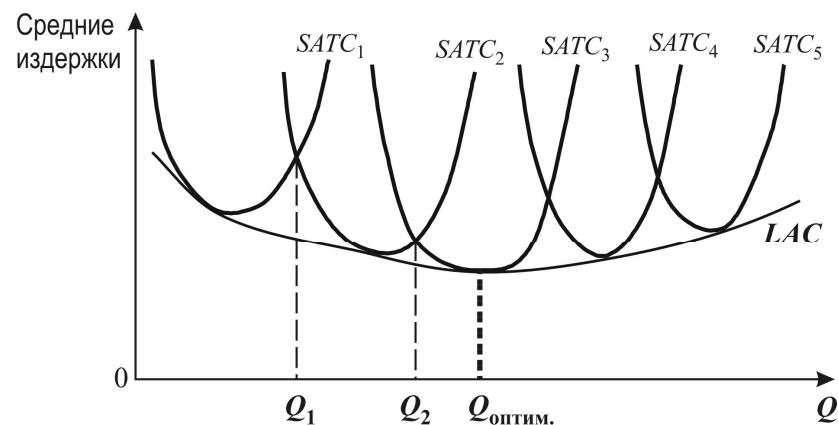


Рис. 4.6

На рис. 4.6 различные масштабы производства представлены кривыми $SATC_1$, $SATC_2$, $SATC_3$, $SATC_4$, $SATC_5$. Вертикальные пунктирные линии из точек пересечения соответствующей пары краткосрочных кривых средних издержек ($SATC_1$ и $SATC_2$, $SATC_2$ и $SATC_3$ и т.д.) указывают на следующее: если фирма достигла, например, объема производства Q_1 при масштабе производства $SATC_1$ и планирует дальнейшее наращивание объема производства, она должна перейти на новый, более высокий масштаб $SATC_2$. В противном случае ее средние издержки резко возрастут. С другой стороны, крупномасштабная (крупная) фирма эффективна только при производстве большого объема продукции, иначе ее издержки будут очень высокими. Кроме того, рис. 4.6 иллюстрирует следующее: долгосрочный период выступает как совокупность краткосрочных периодов, т.е. складывается из последовательного ряда краткосрочных периодов.

Эффект масштаба

По мере движения вдоль кривой LAC в процессе перехода от меньшего масштаба производства к большему, долгосрочные сред-

ние издержки LAC сначала падают, а затем возрастают. Такую U-образную форму кривой LAC нельзя объяснить с помощью закона убывающей предельной производительности: все факторы в долгосрочном периоде являются переменными, а закон действует лишь при наличии **хотя бы одного** постоянного фактора. Цены на ресурсы мы по-прежнему предполагаем неизменными. Форма кривой LAC обусловлена *эффектом масштаба (отдачей от масштаба)*: там, где кривая падает, говорят о *положительном эффекте масштаба (экономии от масштаба)*; там, где кривая растет – об *отрицательном эффекте масштаба (потерях от масштаба)*.

1. Факторы **положительного эффекта** масштаба (эффекта массового производства):

- *специализация труда*. Чем крупнее предприятие, тем больше возможностей для развития разделения труда производственных рабочих, что повышает производительность их труда, снижая издержки.

- *специализация труда управленческого персонала*. Только на относительно крупных предприятиях существует возможность разделения различных управленческих функций между различными работниками. Это позволяет использовать профессионально подготовленных специалистов в своей области. Результатом является рост производительности труда, снижающий издержки;

- *эффективное использование капитала*. Речь идет физическом (основном) капитале. Современное высокотехнологичное оборудование продается крупными, дорогостоящими комплектами и производственными линиями. Мелкие предприятия, которые не в состоянии ни купить, ни использовать такое оборудование, проигрывают в производительности труда и имеют, следовательно, более высокие издержки;

- *производство побочных продуктов* (комбинирование производства) снижает издержки, так как предприятие получает дополнительную продукцию из отходов основного производства. Это возможно и целесообразно только на относительно крупных предприятиях.

2. Факторы **отрицательного эффекта** масштаба – это факторы, обусловленные трудностями, связанными с управлением и координацией крупномасштабных операций, а также проблемами в области трудовых отношений на больших предприятиях.

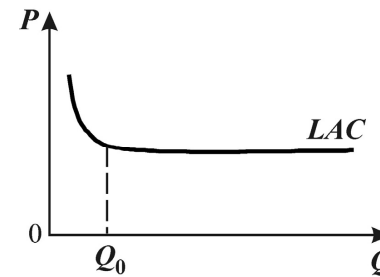


Рис. 4.7

Для многих отраслей типична кривая LAC , представленная на рис. 4.7.

Точка на кривой LAC , соответствующая Q_0 характеризует *минимально эффективный масштаб* производства, где исчерпывается *экономию от масштаба* и начинается *постоянная отдача от масштаба*. Q_0 представляет, следова-

тельно, минимальный объем производства, при котором фирма может минимизировать издержки производства.

Но существуют и другие кривые. Форма кривых долгосрочных средних издержек может подсказать ответ на вопрос, какие по масштабу фирмы преобладают в данной отрасли (кривые LAC на рис. 4.8, 4.9, 4.10)

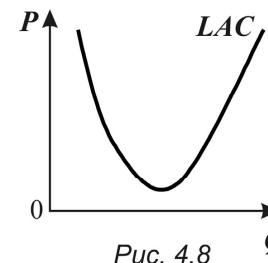


Рис. 4.8

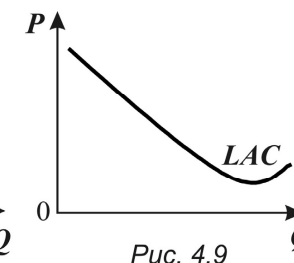


Рис. 4.9

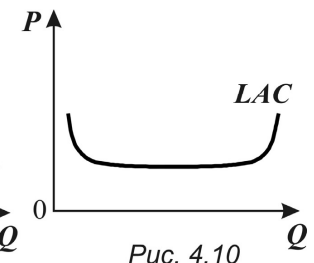


Рис. 4.10

Структура рынка и конкурентная стратегия (определение цены и объема производства)

Мы продолжаем изучение поведения производителей (фирм). Для этого необходимо выяснить, какая именно кривая из рассмотренных в прошлой лекции кривых издержек лежит в основе кривой предложения. Вместе с тем поведение фирмы не всегда может быть описано кривой предложения.

Как известно, рынок представляет собой сложную структуру. Структурные особенности, имеющие стратегическое значение для рыночного поведения фирм, определяют их принадлежность к той или иной модели рынка. Эти особенности поведения связаны, в первую очередь, со **способностью отдельной фирмы (продавца) влиять на рыночную цену своего продукта.**

1. **Совершенная и несовершенная конкуренция.**
Рыночная власть и монополия. Четыре модели рынка.
2. **Выручка и прибыль. Условие максимизации прибыли.**
3. **Предложение совершенно конкурентной фирмы и отрасли.**
Эффективность конкурентных рынков.
4. **Чистая монополия. Естественная монополия.**
5. **Монополистическая конкуренция и олигополия.**

1. Совершенная и несовершенная конкуренция. Рыночная власть и монополия. Четыре модели рынка

*Совершенная и несовершенная конкуренция.
Рыночная власть и монополия*

С точки зрения выбранного критерия структуризации рынка (способность фирмы влиять на рыночную цену продукта), существующие рынки продуктов можно отнести либо к *рынкам совершенной конкуренции*, либо к *рынкам несовершенной конкуренции*.

Рынок совершенной конкуренции состоит из очень большого количества продавцов и очень большого количества покупателей,

ни один из которых не может оказать **никакого влияния на цену.** Следовательно, **фирма – совершенный конкурент (или просто конкурентная фирма)** принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от объема производства. Другими словами, конкурентная фирма является *ценополучателем (price taker)*. Кто же дает эту цену? Разумеется, рынок: в результате взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения устанавливается равновесная рыночная цена, которую и принимают конкурентные фирмы.

В действительности на большинстве рынков либо покупатели, либо продавцы берут в расчет свою способность воздействовать на цену. Такие рынки называются *рынками несовершенной конкуренции*.

Способность влиять на цену называется рыночной властью или властью над рынком.

В данной лекции нас интересуют *продавцы, способные влиять на цену* своей продукции, т.е. фирмы – *несовершенные конкуренты (price searchers – ценоискатели)*.

Существуют **три модели** рынков несовершенной конкуренции:

- чистая монополия (максимальная рыночная власть);
- олигополия (значительная власть над рынком);
- монополистическая конкуренция (власть над рынком минимальна).

Четыре модели рынка

В итоге мы имеем следующую структуру рынка (по возрастанию способности влиять на рыночную цену):

1. **Совершенная (чистая) конкуренция;**
2. **Монополистическая конкуренция;**
3. **Олигополия;**
4. **Чистая монополия.**

Способность (или неспособность) влиять на цену является внутренним свойством фирмы, принадлежащей к той или иной модели рынка, и проявляется в целом ряде внешних признаков, таких как *количество фирм в отрасли, характер производимого продукта, возможность вхождения в отрасль.*

Поведение фирм, принадлежащих к различным моделям рынка, может сильно различаться, но есть кое-что, их объединяющее. Речь идет о стремлении к максимизации прибыли.

Мы предполагаем поэтому, что *поведение любой фирмы рационально*, т.е. направлено на **максимизацию прибыли**. Прибыль же, как известно, представляет собой **разницу между общей выручкой и общими издержками**. Анализ издержек проведен в прошлой лекции. Осталось проанализировать общую выручку (валовой доход) и другие формы выручки (дохода).

2. Выручка и прибыль. Условие максимизации прибыли

Выручка и прибыль

Общая (валовая) выручка (валовой доход) фирмы представляет собой полную сумму выручки от реализации всех произведенных ею Q единиц товара по цене P :

$$TR = P * Q,$$

где TR – общая выручка, P – цена товара, Q – количество произведенных и реализованных товаров.

Средняя выручка (средний доход) рассчитывается как выручка, полученная от реализации единицы товара, и равна цене товара:

$$AR = \frac{TR}{Q} = P,$$

где AR – средняя выручка.

Предельная выручка (предельный доход) представляет собой прирост общей выручки, полученный от производства и реализации дополнительной единицы товара:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q},$$

где MR – предельная выручка, $\Delta Q = 1$.

На рис. 5.1 показано соотношение величины AR и MR для конкурентной фирмы. Неспособность конкурентной фирмы влиять на рыночную цену означает, что кривая спроса (d), с которым сталкивается на рынке конкурентная фирма, является совершенно эластичной: фирма может продать *любое количество* товара по цене (P), которая установилась на рынке как результат взаимодействия рыночного спроса и предложения. Поскольку средняя выручка

равна цене ($AR = P$), постольку кривая средней выручки совпадает с кривой спроса. Эта же кривая является кривой предельной выручки MR : реализация любой дополнительной единицы товара по цене P увеличит общую выручку TR на величину P , но по определению, это и будет величина предельной выручки MR .

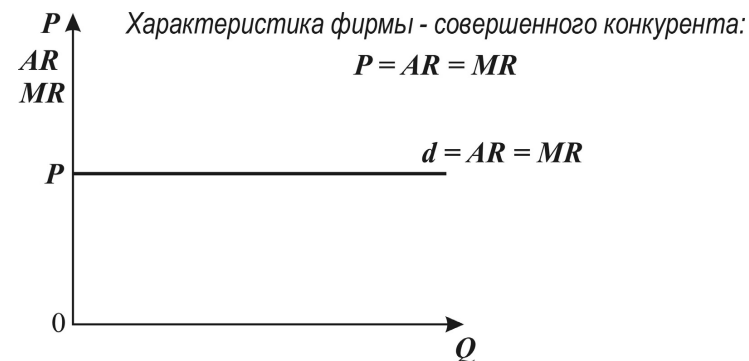


Рис. 5.1

Итак, для конкурентной фирмы (и только для нее) справедливо равенство:

$$P = AR = MR.$$

Для всех фирм – *несовершенных конкурентов* кривая спроса также является кривой цены и средней выручки, но кривая предельной выручки с ней не совпадает.

На рис. 5.2 изображены кривые спроса и предельной выручки фирмы – несовершенного конкурента. Кривая спроса, с которым сталкивается на рынке такая фирма, имеет отрицательный наклон, так как фирма *может влиять на цену*, но *не может отменить закон спроса*:

- повышая цену на свой товар, фирма столкнется с сокращением величины спроса на него;
- если же фирма захочет продать больше товара, ей придется снизить цену.

Что касается кривой предельной выручки (MR), то для фирмы – несовершенного конкурента предельная выручка **всегда меньше цены дополнительной единицы товара**. Разницу составляет величина суммарного снижения цены всех предыдущих единиц

товара, которое было вызвано производством и реализацией дополнительной единицы товара.

Пусть $Q_2 = Q_1 + 1$ (см. рис. 5.2). Тогда:

$$MR_{Q2} = TR_{Q2} - TR_{Q1} = P_2 * (Q_1 + 1) - P_1 * Q_1 = P_2 - (P_1 - P_2) * Q_1.$$

Какой же объем продукции будет выпускать фирма, стремящаяся максимизировать **прибыль** (π), которая представляет собой разницу между **общей выручкой** (TR) и **общими издержками** (TC)?

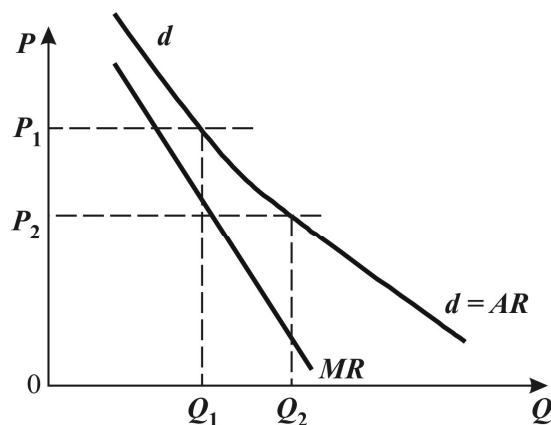


Рис. 5.2

Условие максимизации прибыли

1. Производство и реализация каждой дополнительной единицы товара увеличивает общую выручку (TR) на величину предельной выручки (MR).
2. Общие издержки (TC) при этом увеличиваются на величину предельных издержек (MC).
3. Поскольку $\pi = TR - TC$, то:
 - если $MR > MC$, прибыль растет, следовательно, фирма будет наращивать объем производства;
 - если $MR < MC$, прибыль уменьшается, и фирма будет сокращать объем производства.

Отсюда условие максимизации прибыли: фирма должна производить такой объем производства Q , при котором

$$MR = MC.$$

На рис. 5.3 показан графический способ выведения условия максимизации прибыли: для конкурентной фирмы (рис. 5.3 а) и для фирмы – несовершенного конкурента (рис. 5.3 б). Прибыль представляет собой расстояние между кривыми TR и TC . Фирма производит объем продукции $Q_{\text{MAX}\pi}$, при котором это расстояние максимально.

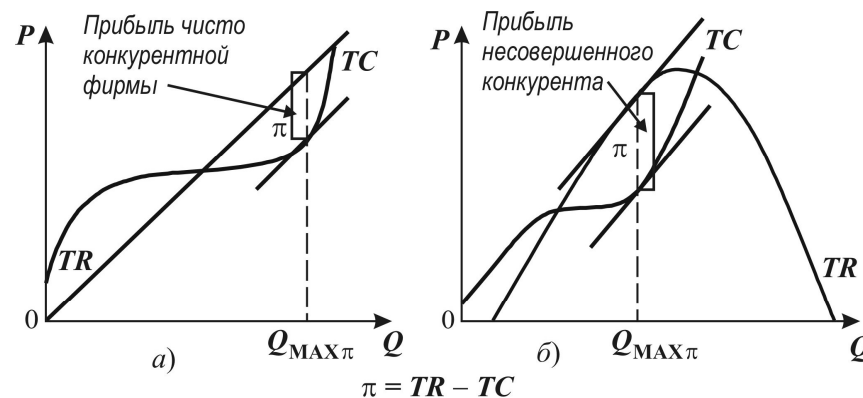


Рис. 5.3

3. Предложение совершенно конкурентной фирмы и отрасли. Эффективность конкурентных рынков

Предложение совершенно конкурентной фирмы

Прежде чем мы начнем анализировать поведение конкурентной фирмы (строить ее кривую предложения), необходимо более подробно охарактеризовать **признаки совершенной (чистой) конкуренции**:

- на чисто конкурентном рынке действуют так много продавцов (фирм) и покупателей, что каждый из них ничтожно мал относительно рынка в целом;
- продается (и покупается) однородная (недифференцированная) продукция;
- покупатели хорошо информированы о ценах продавцов;
- продавцы и покупатели действуют независимо друг от друга (нет возможности договориться о ценах);

– фирмы могут свободно (нет барьеров) входить в отрасль и выходить из отрасли.

Исходя из этих признаков, а также *учитывая неспособность конкурентной фирмы влиять на цену*, мы и будем анализировать поведение фирмы, сначала в краткосрочном, а затем и в долгосрочном периоде.

Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Наша задача сводится к поиску ответа на вопрос,

как фирма определяет объем производства при цене, которая задается рынком.

Ответ прост: **поскольку фирма стремится к максимизации прибыли (минимизации убытков), она должна производить такой объем продукции, который при заданной рынком цене обеспечивает выполнение условия:**

$$MR = MC.$$

Поскольку у конкурентной фирмы $MR = P$, то для нее условием максимизации прибыли служит равенство:

$$P = MC.$$

На рис. 5.4 а изображены *кривые краткосрочных средних и предельных издержек конкурентной фирмы*. На рис. 5.4 б – *рыночные кривые* спроса и предложения, взаимодействие которых определяет равновесную рыночную цену. Предположим далее (для простоты), что на рис. 5.4 б равновесие изменяется под воздействием неценовых факторов спроса (которые сдвигают кривую D_1 в положение сначала D_2 , а затем – D_3).

Если на рынке установится цена P_1 , то фирма примет эту цену как данность и, **руководствуясь условием максимизации прибыли $P = MC$** , будет производить объем продукции Q_1 (Q_1 представляет собой координату точки пересечения кривой SMC и линии цены P_1). При цене $P_1 > SATC$ фирма может получать экономическую прибыль.

Следовательно, P_1 – **цена прибыльности**.

Если на рынке установится цена P_2 , то фирма, руководствуясь **условием максимизации прибыли**, будет производить объем Q_2 . Так как $P_2 = SATC$, то фирма не получит экономической при-

были, но сможет покрыть все свои издержки, включая *нормальную прибыль*.

Следовательно, P_2 – **цена безубыточности**.

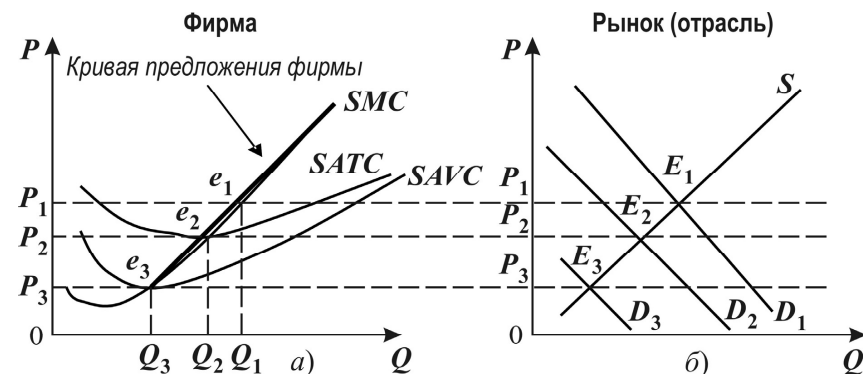


Рис. 5.4

Если на рынке установится цена P_3 , то фирма, производя объем продукции Q_3 , будет *минимизировать убытки*, так как $SAVC = P_3 < SATC$. Ее убытки в этом случае будут равняться постоянным издержкам TFC . Однако фирма может принять решение прекратить производство, тогда ее убытки также составят сумму равную TFC (напомним, что постоянные издержки фирма должна оплатить, даже если она прекращает производство – см. лекцию 4).

Следовательно, P_3 можно назвать **ценой прекращения производства**.

Если $P_3 < P < P_2$, то фирма *в краткосрочном периоде* будет производить продукцию, так как при $P = MC$ она сможет полностью покрыть переменные издержки и хотя бы частично – постоянные.

Если $P < P_3$, то фирма, безусловно, прекращает производство.

Таким образом, **часть кривой SMC , расположенная выше кривой $SAVC$, и есть краткосрочная кривая предложения конкурентной фирмы:**

по каждой возможной цене (P_1, P_2, P_3) конкурентная фирма предлагает объем продукции (Q_1, Q_2, Q_3), который соответствует условию максимизации прибыли.

Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.

На рис. 5.5 а и 5.5 б показано достижение долгосрочного равновесия конкурентной фирмой.

В долгосрочном периоде при любой цене ниже P_2 (например, при цене P_3) фирмы начнут покидать отрасль – на рис. 5.5 б это показано как сдвиг кривой предложения S_3 влево, например, в положение S_1 . Это означает, что рыночное предложение сократится, что приведет к новому рыночному равновесию E_1 и установлению более высокой цены P_1 .

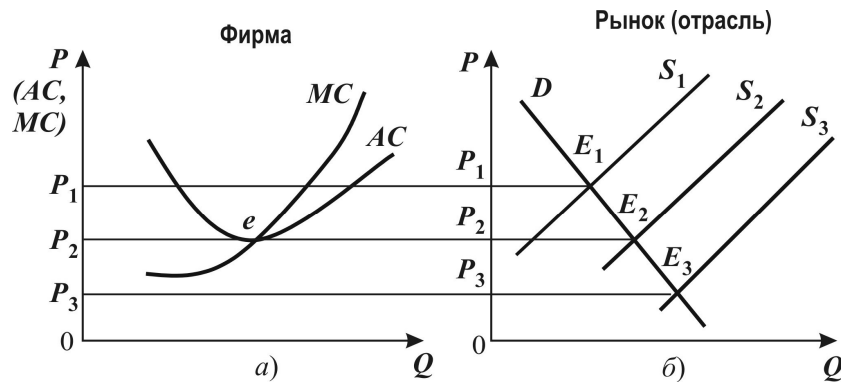


Рис. 5.5

При цене P_1 оставшиеся в отрасли фирмы начнут получать экономическую прибыль, что, в свою очередь, сделает отрасль привлекательной для вступления в нее новых фирм.

Следствием этого станет увеличение рыночного предложения (кривая S_1 сдвинется вправо в положение S_2). В результате рыночная цена упадет и установится на уровне P_2 . Цена P_2 не обеспечивает получения фирмой экономической прибыли, но вполне устраивает ее, так как покрывает все экономические издержки, включая нормальную прибыль.

Однако экономические процессы отличаются инерционностью: хотя экономической прибыли уже нет, в отрасль продолжают вступать новые фирмы, увеличивая рыночное предложение (на рис. 5.5 б кривая S_2 сдвигается в положение S_3). Рыночная цена упадет до P_3 , и все повторится сначала. Таким образом, рыночная цена будет совершать колебания вокруг цены P_2 .

Итак, при P_1 фирма получает экономическую прибыль, начинается приток новых фирм в отрасль; при P_2 экономическая прибыль отсутствует, но фирмы получают нормальную прибыль; при цене ниже P_2 фирмы начинают уходить с рынка.

Следовательно, долгосрочное равновесие конкурентной фирмы устанавливается в точке e (рис. 5.5 а), в которой $P = MC = AC$. Возможность достижения долгосрочного равновесия обусловлена свободным входом фирм в отрасль и свободным их выходом из отрасли.

Итак:

1. $P = MC = AC$ – определение долгосрочного равновесия фирмы – совершенного конкурента.
2. Долгосрочная кривая предложения конкурентной фирмы представляет собой часть кривой предельных издержек MC , расположенную выше кривой средних издержек AC .

Предложение конкурентной отрасли
(рыночная кривая предложения)

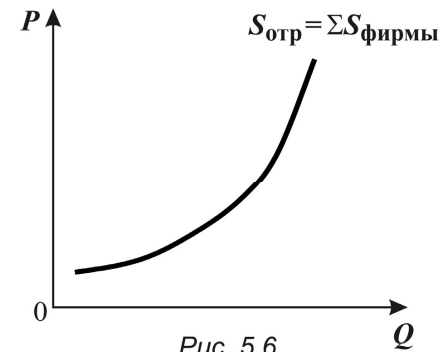


Рис. 5.6

На рис. 5.6 изображена типичная краткосрочная рыночная кривая предложения (или кривая предложения конкурентной отрасли). Чтобы получить краткосрочную рыночную кривую предложения, нужно сложить краткосрочные кривые предложения всех фирм на данном рынке (по горизонтали).

На рис. 5.7 показана долгосрочная кривая предложения конкурентной отрасли (рынка), в которой средние издержки независимо от объема продукции остаются неизменными. Однако для большинства фирм характерен рост долгосрочных средних издержек. Такие отрасли имеют восходящую (эластичную) кривую рыночного предложения в долгосрочном периоде.

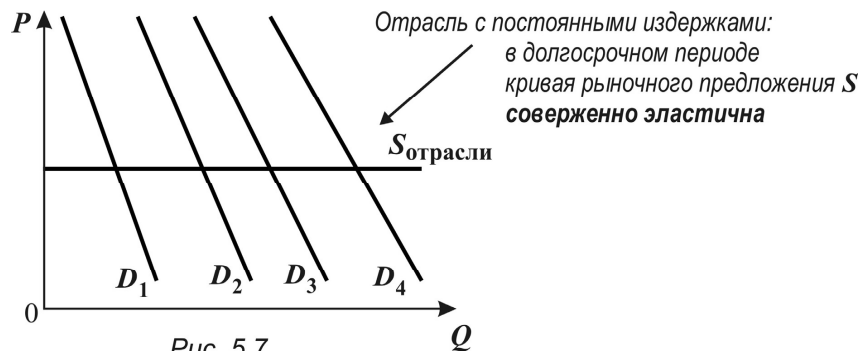


Рис. 5.7

Эффективность конкурентных рынков

Независимо от того, является ли конкурентная отрасль отраслью с постоянными или возрастающими издержками, конечное положение долгосрочного равновесия для каждой фирмы будет иметь одни и те же характеристики:

$$P = MC = AC.$$

Это равенство выполняется только в условиях чистой конкуренции и означает эффективное использование ресурсов.

1) Рассмотрим первую часть равенства: $P = MC$ означает, что аллокация ресурсов эффективна (**аллокативная эффективность**). Аллокация ресурсов эффективна, если обеспечивает производство именно такого количества различных товаров и услуг, которое наилучшим образом соответствует структуре потребительского спроса.

• Равенство $P = MC$ означает, что оценка обществом выгод от приобретения данного товара (P) равна издержкам отказа от дополнительных единиц альтернативных товаров, которые возможно произвести из данных ресурсов (MC). На рис. 5.8 показано, как конкурентная фирма, руководствуясь стремлением к максимизации прибыли, произ-

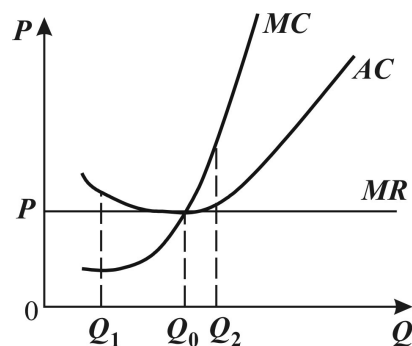


Рис. 5.8

водит именно тот объем продукции Q_0 , который оптимален для потребителей.

Любой другой объем продукции не соответствует аллокативной эффективности и не обеспечивает фирме получения максимальной прибыли:

1. Если фирма будет производить объем продукции Q_2 , то $MC > P$ – издержки отказа превышают оценку выгод, следовательно, в интересах потребителя необходимо сократить производство. Именно это и сделает фирма, стремясь к получению максимальной прибыли.

2. Если фирма будет производить объем продукции Q_1 , то $MC < P$, и, следовательно, интересы потребителя требуют увеличения объема производства, что опять-таки соответствует интересам конкурентной фирмы, стремящейся к получению максимальной прибыли.

2) Рассмотрим вторую часть равенства: $P = AC$ означает, что фирма, производя Q_0 , не получает экономической прибыли (см. рис. 5.8), т.е. потребители оплачивают только издержки. Более того, так как при объеме производства Q_0 $AC = MC$, то средние издержки AC минимальны. Другими словами конкурентная фирма в долгосрочном периоде производит продукцию с наименьшими средними издержками, в этом состоит второй аспект эффективного использования ресурсов – **производственная эффективность**: $P = AC_{\min}$ означает, что потребитель не просто оплачивает только издержки, а оплачивает их по минимуму.

Анализ рынков совершенной (чистой) конкуренции был бы неполным, если бы мы не упомянули об ограниченности совершенной конкуренции:

- есть товары и услуги, на производство которых конкурентные рынки не выделяют ресурсов (общественные блага);
- рыночные кривые предложения и спроса не в полной мере отражают все общественные издержки и выгоды (проблема внешних эффектов) от производства и потребления некоторых товаров и услуг – конкурентные рынки не могут выделить того объема ресурсов, который действительно необходим обществу;
- конкурентные рынки исключают дифференциацию продукта, следовательно, не могут удовлетворить потребности различных индивидов во всем их многообразии;

- конкурентные рынки не обеспечивают справедливого распределения дохода.

4. Чистая монополия. Естественная монополия

Основные признаки чистой монополии:

- один продавец в отрасли (отрасль и фирма совпадают);
- производится уникальный товар (нет близких заменителей);
- барьеры для входа в отрасль других фирм настолько мощны, что вход в отрасль заблокирован.

Все это вместе взятое и объясняет, почему чистая монополия имеет максимальную власть над рынком.

Остановимся на проблеме барьеров: существуют **экономические** и **юридические барьеры**.

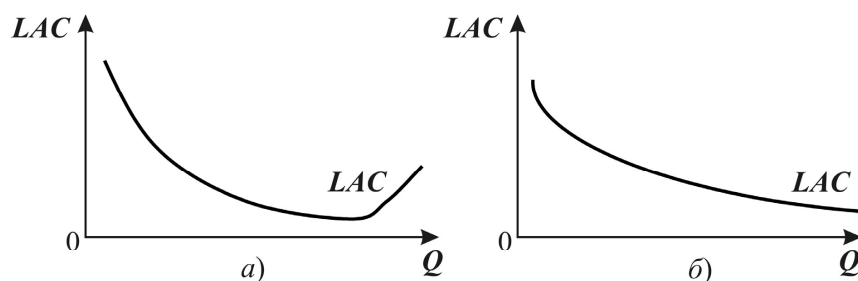


Рис. 5.9

Первый тип экономических барьеров выступает в виде специфической долгосрочной кривой средних издержек, для которой характерен *длительный положительный эффект масштаба*.

На рис. 5.9 а и 5.9 б изображены такие кривые:

- Кривая LAC на рис. 5.9 а свидетельствует о том, что только очень крупные фирмы могут эффективно производить в данной отрасли (средние издержки очень низки только при большом объеме производства, который требует соответствующего масштаба производства). Чтобы войти в такую отрасль, необходимо иметь огромный капитал, что и служит барьером для входа в отрасль.

- На рис. 5.9 б изображена долгосрочная кривая средних издержек, характерная для *естественной монополии*. У естественной монополии очень высоки первоначальные краткосрочные постоянные издержки, что обуславливает бесконечно убывающую кривую LAC .

К естественным монополиям относятся важнейшие отрасли, обеспечивающие основы жизнедеятельности страны: электроснабжение, газоснабжение, городские коммунальные службы (водопровод, канализация), городской общественный транспорт и т.д.

При естественной монополии конкуренция невозможна, но она и не нужна. Естественные монополии являются либо объектом экономического регулирования со стороны государства (США и Великобритания), либо находятся в государственной собственности (большинство европейских стран). И в том, и в другом случае государство устанавливает цены (тарифы) на продукцию естественных монополий. Государственное регулирование естественных монополий призвано *сымитировать работу рынка*, т.е. установить цену на уровне $P = MC = AC$ (как в чистой конкуренции). Но поскольку это теоретически и практически невозможно, то пытаются установить цену на уровне $P = AC$.

В качестве второго типа экономических барьеров выступает контроль над источниками сырья.

Юридические барьеры создает государство. В качестве таковых выступают патенты и лицензии.

Определение цены и объема производства чистой монополией

Предположим, что **чистая монополия** имеет кривые издержек производства той же формы, что и конкурентная фирма (рис.5.10). Кривая спроса D , с которым сталкивается на рынке фирма-монополист, имеет отрицательный наклон, поскольку эта модель рынка относится к *несовершенной конкуренции*.

На рис. 5.10 показано, как фирма-монополист определяет объем и цену своей продукции, следуя условию максимизации прибыли $MR = MC$. Перпендикуляр, опущенный из точки пересечения кривых MR и MC на ось Q , показывает объем производства фирмы ($Q_{\text{мон}}$); если мы продолжим тот же перпендикуляр вверх до пересече-

чения с кривой D , то получим точку равновесия монополиста ($e_{\text{мон}}$), второй координатой которой будет цена продукта ($P_{\text{мон}}$).

Как видно на рис. 5.10, $P_{\text{мон}}$ превышает величину средних издержек AC для объема продукта $Q_{\text{мон}}$, что обеспечивает фирме-монополисту получение экономической прибыли, причем не только в краткосрочном периоде: *мощные входные барьеры способствуют сохранению прибыли и в долгосрочном периоде.*

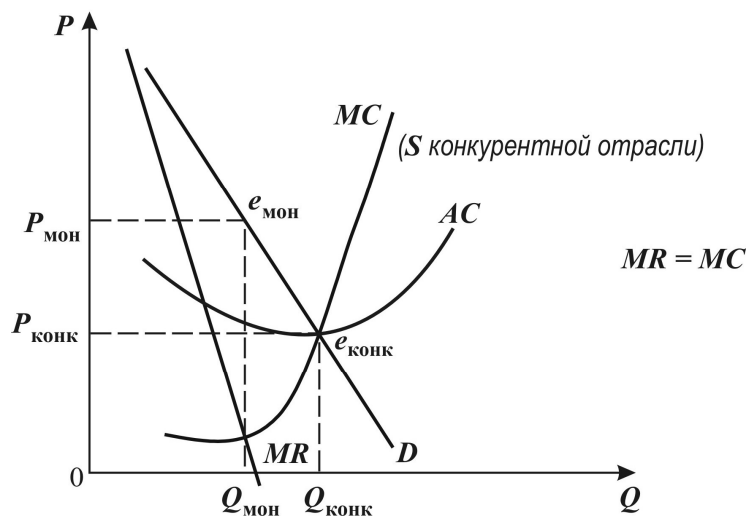


Рис. 5.10

Степень власти над рынком определяется крутизной кривой спроса, с которой сталкивается фирма. Однако как бы ни была велика эта власть, она не является абсолютной, так как *стремление к максимальной прибыли* вынуждает монополиста соблюдать *условие максимизации прибыли*. Любая цена как ниже, так и выше $P_{\text{мон}}$ ведет к снижению общей массы прибыли. **Исключение составляют естественные монополии, спрос на продукцию которых практически совершенно неэластичен** и представляет собой почти вертикальную линию. Здесь власть над рынком может быть абсолютной и зависит от деятельности государства по регулированию тарифов естественных монополий.

Экономические последствия чистой монополии состоят в том, что цены у фирм-монополистов выше, а объем производства ниже, чем в условиях чистой конкуренции. Это наглядно изображает рис. 5.10.

Предположим, что данная отрасль вдруг стала конкурентной. Тогда кривая MC монополиста превратится в рыночную кривую предложения конкурентной отрасли (S). Точка ее пересечения с кривой спроса D представляет собой точку рыночного равновесия, координаты которой $P_{\text{конк}}$ и $Q_{\text{конк}}$, причем конкурентная цена ниже цены монополиста, а объем производства больше.

Таким образом, чистая монополия обеспечивает себе максимальную экономическую прибыль (сверхприбыль), взвинчивая цену и ограничивая объем производства.

Однако при всех существенных отличиях в поведении конкурентной фирмы и фирмы-монополиста имеется общая черта: обе в своем поведении не учитывают возможную реакцию на свои действия со стороны конкурентов, хотя и по разным причинам — у конкурентных фирм конкурентов слишком много, у монополиста их нет вообще.

Чистая конкуренция и чистая монополия представляют две полярные модели рынка и в реальной действительности в чистом виде не существуют. Однако анализ их поведения позволяет понять особенности функционирования *монополистической конкуренции и олигополии*. Это те модели рынка, к которым принадлежит большинство действующих в реальной экономике фирм.

5. Монополистическая конкуренция и олигополия

Монополистическая конкуренция и олигополия представляют собой модели рынка, в которых смешаны черты чистой конкуренции и чистой монополии.

В *монополистической конкуренции* преобладают черты чистой конкуренции при небольшой власти над рынком. Это проявляется в поведении таких фирм на рынке, но об этом говорят и *отличительные признаки монополистической конкуренции*:

1. На рынках монополистической конкуренции действует большое число относительно небольших фирм, каждой из которых в силу

этого принадлежит небольшая доля рынка, которая если и дает возможность контролировать цену, то очень незначительную.

2. **Дифференциация продукта – отличительная особенность монополистической конкуренции.** Дифференциация продукта имеет различные проявления:

- фирмы производят разновидности какого-либо продукта или услуги (услуги парикмахерских, разные зубные пасты и т.д.); продукцию таких отраслей называют *товарной группой*;
- различное местоположение (магазина, АЗС);
- различные условия послепродажного обслуживания и т.д.

Следует подчеркнуть, что не имеет значения, идет ли речь о действительных или мнимых различиях.

3. Вследствие дифференциации продукта очень велика роль **неценовой конкуренции** (реклама, разработка торговых знаков, марок и т.д.).

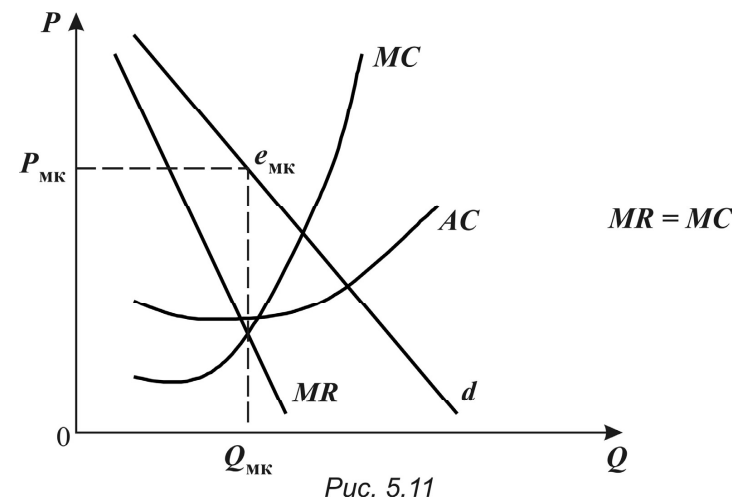
4. Относительно легкое вхождение в отрасль, что обусловлено небольшим размером фирм, но все-таки не свободное, как в чистой конкуренции (например, существуют патенты, необходимость регистрации торговых знаков и т.п.).

Равновесие фирмы – монополистического конкурента в краткосрочном периоде

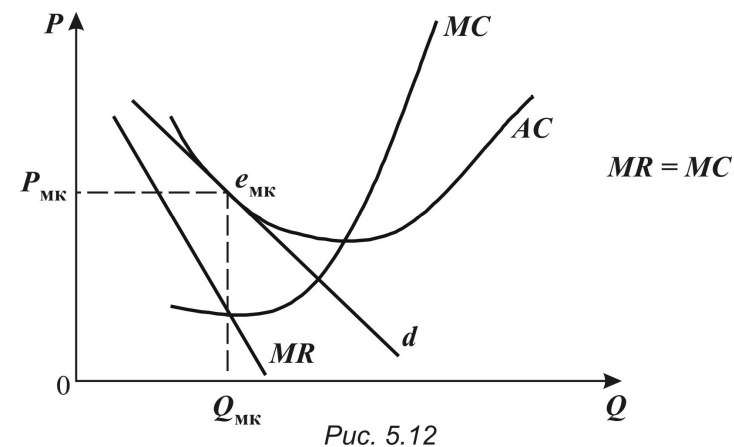
Кривая спроса, с которым сталкивается на рынке монополистический конкурент, очень эластична, хотя и не является совершенно эластичной, как у конкурентной фирмы. В этом проявляется *незначительный контроль над ценой*.

Чем меньше продавцов в отрасли и чем больше дифференциация продукта, тем круче кривая спроса и тем меньше сходства с чистой конкуренцией.

На рис. 5.11 кривая спроса фирмы изображена достаточно крутой для того, чтобы более наглядно показать поведение фирмы. Как следует из рисунка, в краткосрочном периоде монополистический конкурент может получать экономическую прибыль ($P_{\text{МК}} > AC$ при объеме $Q_{\text{МК}}$), что приведет в долгосрочном периоде к вступлению в отрасль новых фирм (легкое вхождение в отрасль).



Равновесие фирмы – монополистического конкурента в долгосрочном периоде



Новые фирмы могут оттянуть часть рыночного спроса на себя, что приведет к тому, что кривая спроса отдельной фирмы сместится влево и станет более эластичной (рис. 5.12). В результате долгосрочное равновесие установится в точке касания кривой спроса d и кривой средних издержек AC ($e_{\text{МК}}$): руководствуясь условием мак-

симизации прибыли ($MR = MC$), фирма будет производить объем продукции $Q_{\text{мк}}$ по цене $P_{\text{мк}} = AC$.

Это означает, что в долгосрочном периоде фирма не получает экономической прибыли ($P - AC = 0$).

В этом проявляется сходство в поведении конкурентных фирм и фирм – монополистических конкурентов. В то же время между ними есть серьезное различие, которое заключается в следующем: в условиях монополистической конкуренции не соблюдается равенство $P = MC$. Это означает, что средние издержки не находятся на минимальном уровне:

$$P_{\text{мк}} > AC_{\text{мин}}.$$

Из этого следует, что при монополистической конкуренции ресурсы используются менее эффективно, чем в условиях чистой конкуренции. Это с одной стороны. С другой стороны, более низкая эффективность использования ресурсов выступает своеобразной «платой за дифференциацию», с которой общество мирится, получая взамен возможность удовлетворять свои разнообразные потребности при помощи более широкого ассортимента товаров и услуг.

Существуют факторы, которые дают возможность некоторым монополистическим конкурентам получать экономическую прибыль и в долгосрочном периоде:

- исключительное местоположение;
- собственность на патент;
- постоянная работа над дифференциацией продукта.

Кроме того, монополистические конкуренты вынуждены вести постоянную рекламно-пропагандистскую деятельность в поисках своей *ниши рынка*.

Что касается *олигополии*, то в отличие от чистой конкуренции, чистой монополии и монополистической конкуренции, **единой теории** олигополистического рыночного поведения (в области определения цены и объема продукции) **не существует**, так как существует множество видов и типов олигополии. Можно сказать, что каждая олигополия отличается особенностями поведения от других олигополий (есть даже такие олигополии, которые напоминают чистую конкуренцию).

Основные признаки олигополии

1. **Немногочисленность.** В олигополистических отраслях, как правило, *господствует небольшое число очень крупных фирм*, так что каждой принадлежит достаточно большая доля рынка. Это связано, в первую очередь, с отраслевыми особенностями, которые обуславливают то, что входные барьеры очень трудно-преодолимы:
 - значительный эффект масштаба (см. рис. 5.9 а);
 - контроль над источниками стратегического сырья;
 - владение патентами на фундаментальные открытия и изобретения;
 - побуждения к слиянию, которые имеют место в некоторых отраслях;
 - громадные расходы на рекламу.
2. **Характер продукта.** В одних олигополиях производят однородную продукцию (сталь, медь, алюминий, нефть и т.п.). В других – дифференцированную (бытовая техника, автомобили, моющие средства и т.д.) продукцию.
3. **Всеобщая взаимозависимость фирм.** Ни одна фирма при разработке стратегии своего поведения **не может не учитывать** возможной реакции на свои действия со стороны конкурентов. Это **главный отличительный признак** олигополии. Хотя олигополистическое поведение отличается разнообразием, все же в области олигополистического ценообразования наблюдаются две взаимосвязанные черты:
 - 1) цены в олигополиях изменяются очень редко (реже, чем даже в чистых монополиях);
 - 2) если же цены изменяются, то у всех фирм в отрасли одновременно.Если попытаться обобщить особенности олигополистического поведения в области ценообразования, то можно выделить

Четыре варианта олигополистического поведения:

1. *Ломаная кривая спроса* или кривая спроса олигополии, не основанной на тайном сговоре (рис. 5.13). Предположим, P – текущая рыночная цена продукта.

Если фирма, стремясь к максимизации прибыли, примет решение повысить цену, то другие фирмы отрасли вряд ли последуют ее примеру. В связи с этим даже небольшое повышение цены приведет к потере фирмой значительного числа покупателей, следовательно, кривая спроса на отрезке D_1P будет очень эластичной.

Если фирма примет противоположное решение – понизить цену с целью привлечения дополнительных покупателей (т.е., увеличения Q), то можно ожидать, что остальные фирмы последуют ее примеру, так что очень значительное понижение цены повлечет за собой очень незначительный прирост числа покупателей – кривая спроса на отрезке PD_2 будет неэластичной.

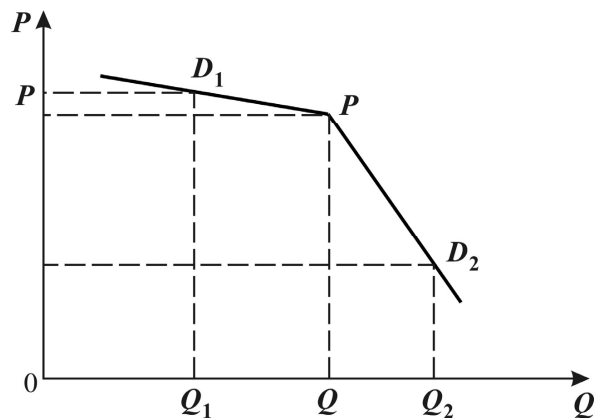


Рис. 5.13

В результате фирма, скорее всего, не будет вообще менять цену.

Таким образом, *ломаная кривая спроса* объясняет, почему цены в олигополиях изменяются редко.

2. Ценообразование в олигополии, основанной на тайном сговоре.

Существуют, по крайней мере, две причины вступления в сговор:

- а) стремление максимизировать власть на рынке;
- б) сходные условия производства.

В результате сговора олигополия фактически превращается в монополию (см. рис. 5.10).

3. Лидерство в ценах, или молчаливое тайное соглашение.

Такой вариант ценообразования имеет место тогда, когда в олигополии существует явный лидер – крупнейшая фирма. Если она принимает решение об изменении цены, все остальные молча следуют ее примеру.

4. «Издержки + ...», или метод накладки, или эмпирический метод.

Этот вариант ценообразования заключается в следующем: фирма «накидывает» прибыль на средние издержки в определенном проценте, исходя из средней степени загруженности производственных мощностей за определенный период.

Особенности ценообразования в олигополиях объясняют *громдную роль неценовой конкуренции*, которая, в конечном счете, определяет долю рынка, контролируруемую отдельной фирмой. И поскольку речь идет не просто о нише рынка, как в условиях монополистической конкуренции, а о завоевании *господствующего* положения, затраты на неценовую конкуренцию (прежде всего рекламу) чрезвычайно высоки и составляют значительную долю в издержках фирмы.

Однако следует отметить, что высокие издержки фирм объясняются также большими затратами на развитие технического прогресса.

В заключение подчеркнем, что в отношении несовершенных конкурентов не употребляется понятие «кривая предложения», так как такие фирмы контролируют (в разной степени) свою кривую спроса: они **не** ищут максимизирующий прибыль объем производства **по данной цене**, а ищут **комбинацию цены и объема производства**, максимизирующую прибыль.

Рынки факторов производства

До сих пор мы рассматривали рынки готовой продукции (т.е. рынки товаров и услуг), на которых фирмы (производители) продают, а покупатели (потребители) покупают товары. В данной лекции рассматриваются рынки, на которых фирмы являются покупателями факторов производства – **рынки производственных ресурсов**. Цены на ресурсы, во-первых, определяют издержки фирм на производство и реализацию продукции, а следовательно, и их доходы. Во-вторых, они влияют на аллокацию ресурсов (т.е. распределение ресурсов между фирмами и отраслями производства).

Рынки готовой продукции, как известно, могут существенно различаться по своей структуре. Если одни из них совершенно конкурентны, то на других рынках производители обладают рыночной властью. Если применить этот подход к рынкам факторов производства, то можно различить:

- 1) совершенно конкурентные рынки ресурсов;
- 2) рынки, на которых *покупатели* ресурсов обладают рыночной властью;
- 3) рынки, на которых рыночной властью обладают *продавцы* ресурсов.

Критерием, положенным в основу классификации типов ресурсных рынков, является степень влияния отдельного покупателя (продавца) на *рыночную цену ресурса*.

Если ни один покупатель (или продавец) не способен повлиять на рыночную цену ресурса, то такой тип рынка ресурсов называется **совершенно конкурентным** (чисто конкурентным). Если это условие не соблюдается, то такой тип рынка характеризуется как **несовершенно конкурентный**.

Функционирование ресурсных рынков, а, следовательно, и ценообразование на ресурсы, подчиняются общим закономерностям товарных рынков, которые были сформулированы для рынков продуктов и услуг. Поэтому и методы изучения ресурсных и продуктовых рынков совпадают.

Предметом анализа данной лекции являются особенности формирования спроса на фактор производства (на ресурс).

1. Спрос на фактор производства. Предельная доходность ресурса. Правило использования ресурсов.
2. Спрос на фактор производства в условиях несовершенной конкуренции.
3. Изменения в спросе на ресурс. Эластичность спроса на ресурс.
4. Оптимальное соотношение ресурсов.

1. Спрос на фактор производства. Предельная доходность ресурса. Правило использования ресурсов

Спрос на фактор производства. Предельная доходность ресурса

Рассмотрим спрос фирмы на ресурс на конкурентном рынке в краткосрочном периоде, когда производственные мощности (основной капитал) фирмы есть величина постоянная (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Единицы ресурса (работники)	Общий продукт (ед.)	Предельный продукт (ед.)	Цена единицы продукта (руб.)	Общий доход (руб.)	Предельная доходность ресурса (руб.)	Цена ресурса (зарплата) (руб.)	Прирост прибыли (руб.)
1	2	3	4	5	6	7	8
L	Q	$MP = \Delta Q / \Delta L$	P	$TR = PQ$	$MRP = \Delta TR / \Delta L = MP * P$	W	$MRP - W$
0	0		2	0		4	0
		5			10		
1	5		2	10		4	6
		4			8		
2	9		2	18		4	4
		3			6		
3	12		2	24		4	2
		2			4		
4	14		2	28		4	0
		1			2		
5	15		2	30		4	- 2

Из табл. 6.1 видно, что фирма приобретает только один переменный ресурс (труд). Спрос на него отражен в данных первой колонки. Данные 1–3 колонок показывают действие закона *убывающей предельной производительности* (лекция 4). Падение предельной производительности ресурса **MP** является одним из факторов, определяющих величину спроса на ресурс.

Другим фактором, определяющим величину спроса на ресурс, является рыночная цена продукта **P**, произведенного этим ресурсом. Умножая данные выпуска продукции **Q** на рыночную цену единицы продукции, получаем общий доход (общую выручку) **TR** для каждого уровня выпуска.

Из данных общего дохода находим прирост его значения в результате использования дополнительной единицы ресурса, т.е., определяем *предельную доходность ресурса MRP*.

Предельная доходность ресурса (или предельный продукт в денежном выражении) MRP есть прирост общего дохода фирмы в результате использования дополнительной единицы ресурса:

$$MRP = \Delta TR / \Delta L,$$

где ΔTR – прирост общего дохода, ΔL – дополнительная единица ресурса (труда).

Разделим числитель и знаменатель на ΔQ :

$$MRP = (\Delta TR / \Delta Q) : (\Delta L / \Delta Q).$$

Поскольку $\Delta TR / \Delta Q = MR$ и $\Delta L / \Delta Q = 1 / MP$, постольку **предельная доходность ресурса равна предельному доходу, умноженному на предельный продукт ресурса:**

$$MRP = MR * MP.$$

Поскольку для конкурентной фирмы предельный доход совпадает с ценой, то предельная доходность ресурса равна произведению цены и предельного продукта:

$$MRP = P * MP.$$

Таким образом, **величина предельной доходности ресурса показывает, что приносит фирме использование каждой дополнительной единицы ресурса.**

Правило использования ресурсов

Приобретение дополнительной единицы ресурса ведет не только к росту дохода (выручки), но одновременно и к росту издержек фирмы.

Прирост общих издержек фирмы от использования дополнительной единицы ресурса называется *предельными издержками на ресурс MRC*:

$$MRC = \Delta TC / \Delta L.$$

Таким образом, величина предельных издержек на ресурс показывает, **во что обходится** фирме использование каждой дополнительной единицы ресурса.

Определив **предельную доходность ресурса** и **предельные издержки на ресурс**, можно вывести *правило использования ресурсов*.

Использование фирмой дополнительной единицы ресурса увеличивает общий доход фирмы на величину **MRP**, но одновременно возрастают и общие издержки на величину **MRC**. Пока **MRP > MRC**, общая прибыль (т.е. разница между общим доходом и общими издержками) от используемого ресурса растет, и фирма увеличит выпуск, приобретая дополнительные единицы ресурса. Но, как только **MRC > MRP**, общая прибыль уменьшается: фирма сократит выпуск, сокращая использование ресурса.

Следовательно, величина общей прибыли от применяемого ресурса достигнет своего максимума при таком количестве ресурса, при котором **MRP = MRC**. Таким образом, *правило использования ресурсов* означает, что фирма максимизирует экономическую прибыль при условии использования такого количества ресурса, при котором *предельная доходность* дополнительной единицы ресурса будет равна *предельным издержкам его использования*:

$$MRP = MRC.$$

Правило использования ресурсов аналогично **условию максимизации прибыли** на продуктовых рынках **MR = MC**, используемому при определении объема выпуска и цены.

Итак:

1) на продуктовых рынках в условиях чистой конкуренции цена на продукт и предельный доход фирмы равны (табл. 6.1, колонка 4);

2) на конкурентном рынке ресурсов цена за единицу ресурса и предельные издержки на ресурс равны (табл. 6.1, колонка 7). Цена (**W** – зарплата) на ресурс (**L**) устанавливается *рыночным* предложением ресурса и *рыночным* спросом на ресурс (рис. 6.1 а).

3) Цена 4 руб. – равновесная цена на ресурс, и конкурентная фирма по этой цене может приобрести любое количество ресурса (рис. 6.1 б).

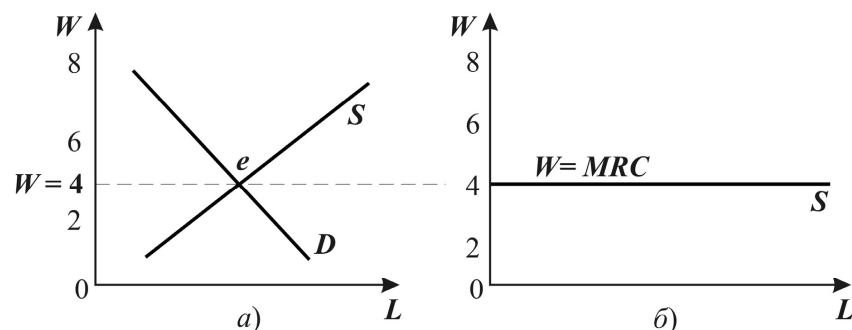


Рис. 6.1

Используя данные табл. 6.1, построим графики предельной доходности ресурса MRP и предельных издержек на ресурс $MRC (=W)$ для конкурентной фирмы, покупающей ресурсы на конкурентном рынке (рис. 6.2).

График показывает, что кривая MRP является **кривой спроса фирмы на ресурс (d)**, так как каждая точка на кривой MRP определяет количество единиц ресурса, приобретаемого фирмой по каждой возможной цене единицы ресурса за некоторый период времени.

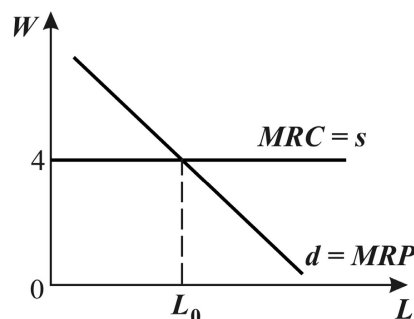


Рис. 6.2

Характер кривой MRP обусловлен предельной производительностью ресурса MP и рыночной ценой продукта P : так как на конкурентном рынке цена P продукта является постоянной (заданной рынком), то кривая спроса на ресурс MRP плавно понижается *только из-за убывающей предельной производительности ресурса MP* .

Кривая MRC является кривой предложения ресурсов (s), с которым сталкивается на рынке ресурсов конкурентная фирма. По-

скольку для конкурентной фирмы $MRC = W$, эта кривая является совершенно эластичной.

Исходя из правила использования ресурсов $MRP = MRC$, фирма наймет работников в количестве L_0 (подробнее об этом в лекции 7).

2. Спрос на фактор производства в условиях несовершенной конкуренции. Кривая рыночного спроса на ресурс

*Спрос на фактор производства
в условиях несовершенной конкуренции*

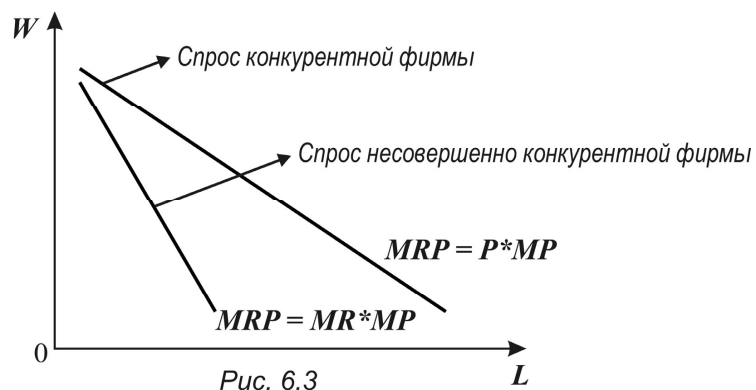
В условиях несовершенной конкуренции цена на продукт не является заданной величиной: чем больше продукции произведет фирма, тем ниже будет цена ее реализации. К каким последствиям это приведет для спроса на ресурс, используемый для производства этой продукции? (Речь идет о краткосрочном периоде, когда производственные мощности неизменны). Воспользуемся данными табл. 6.1, внося необходимые изменения (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Единицы ресурса (работники)	Общий продукт (ед.)	Предельный продукт (ед.)	Цена единицы продукта (руб.)	Общий доход (руб.)	Предельная доходность ресурса (руб.)	Цена ресурса (зарплата) (руб.)	Прирост прибыли (руб.)
1	2	3	4	5	6	7	8
L	Q	$MP = \Delta Q / \Delta L$	P	$TR = PQ$	$MRP = \Delta TR / \Delta L$	W	$MRP - W$
0	0		2	0		4	8
		5			9,5		
1	5		1,9	9,5		4	6
		4			6,7		
2	9		1,8	16,2		4	2,7
		3			4,2		
3	12		1,7	20,4		4	0,2
		2			2,0		
4	14		1,6	22,4		4	- 2
		1			0,1		
5	15		1,5	22,5		4	- 3,9

Первые три колонки остались без изменений, но в четвертой происходит *последовательное понижение цены продукта*. Это сказывается на величине предельной доходности ресурса MRP , которая теперь понижается не только в связи с уменьшением предельной производительности ресурса, но и в результате понижения цены реализации продукта. Следовательно, **кривая спроса на ресурс у несовершенного конкурентной фирмы менее эластична, чем у конкурентной фирмы**. Применяя правило использования ресурсов $MRP = MRC$, определяем, что при цене за ресурс в 4 руб. конкурентная фирма купит четыре единицы ресурса, а несовершенный конкурент – только три единицы, что означает при прочих равных условиях *снижение объема производства* фирмы.

Сравним кривые спроса на ресурс (кривые MRP) в условиях совершенной и несовершенной конкуренции (рис. 6.3).



Верхняя кривая MRP – кривая спроса совершенно конкурентной фирмы: предельный продукт (MP) снижается в связи с законом убывающей предельной производительности, поэтому кривая MRP понижается, хотя цена на продукт остается постоянной и равна предельному доходу ($P = MR$).

Нижняя кривая MRP – кривая спроса несовершенного конкурента: снижение предельного продукта сопровождается понижением цены продукта, и, следовательно, предельный продукт всегда меньше цены ($MR < P$).

Кривая рыночного спроса на ресурс

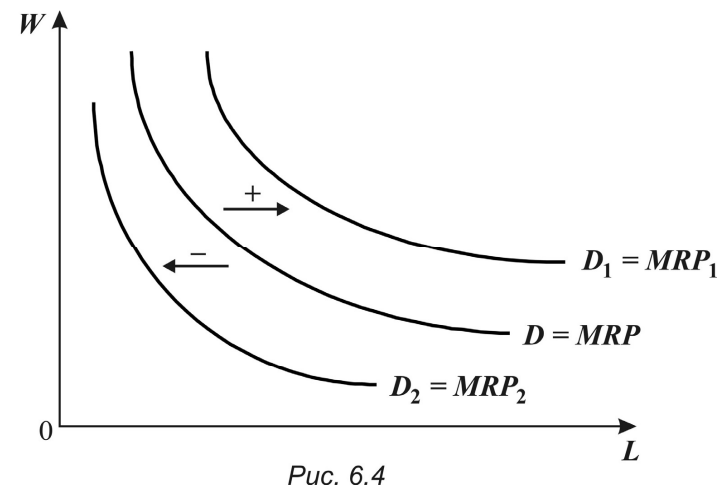
Мы рассматривали кривые спроса на ресурс отдельной фирмы. Кривая рыночного спроса на ресурс строится путем суммирования по горизонтали индивидуальных кривых спроса на ресурс, или кривых MRP , всех фирм, использующих этот ресурс.

3. Изменения в спросе на ресурс.

Эластичность спроса на ресурс

Изменения в спросе на ресурс

Спрос на ресурс определяется предельной производительностью ресурса и рыночной ценой товара, произведенного этим ресурсом. Однако существует ряд факторов, изменение которых вызывает **изменение в спросе на ресурс**. На графике это приводит к сдвигу кривой спроса на ресурс: вправо, если спрос увеличивается; влево, если спрос уменьшается (рис. 6.4).



Таковыми факторами являются:

- 1) спрос на продукт;
- 2) производительность ресурса;
- 3) цены на другие ресурсы.

1. Спрос на ресурс является производным от спроса на продукт, произведенный с помощью этого ресурса.

Известно, что изменение спроса на продукт вызывает изменение цены P продукта (и соответственно, предельного дохода MR). Следовательно, *изменится предельная доходность ресурса* (так как $MRP = MR \cdot MP$), что приведет к сдвигу кривой спроса на ресурс (рис. 6.4).

Воспользуемся данными табл. 6.1, предположив, что повышение спроса на продукт увеличит его цену с 2-х до 3-х рублей. Тогда предельная доходность ресурса MRP увеличится для каждой единицы ресурса: кривая спроса на ресурс $D = MRP$ сдвинется вправо в положение $D_1 = MRP_1$. И, наоборот, понижение цены продукта приведет к уменьшению предельной доходности ресурса, и следовательно, к сдвигу кривой спроса на ресурс влево в положение $D_2 = MRP_2$ (рис. 6.4). Таким образом, **изменение в спросе на продукт изменяет спрос на ресурс в том же направлении.**

2. Предельная производительность ресурса. Если увеличить предельную производительность MP в колонке 3 табл. 6.1, то предельная доходность ресурса MRP также увеличится, и кривая спроса на ресурс сдвинется вправо. И, наоборот, уменьшение предельной производительности ресурса приведет к уменьшению предельной доходности ресурса и сдвинет кривую спроса на ресурс влево (рис. 6.4). Таким образом, **изменение предельной производительности ресурса ведет к изменению спроса на ресурс в том же направлении.**

3. Цены на другие ресурсы. Приведет ли изменение цен на другие ресурсы к повышению или снижению спроса на данный ресурс, зависит прежде всего от того, являются ли они *ресурсозаменителями* или *взаимодополняемыми* ресурсами.

Ресурсозаменители

Труд и капитал являются ресурсозаменителями, так как они замещают друг друга в производственном процессе. Снижение цены на капитал (допустим, оборудование) ведет, с одной стороны, к снижению спроса на труд.

*Вытеснение одного ресурса другим в результате снижения цены последнего называется **эффектом замещения**.*

С другой стороны, снижение цены на капитал ведет к снижению издержек производства, и фирме выгодно увеличить объем произ-

водства и реализовать большее количество продукции. Увеличение объема производства означает рост спроса на все виды ресурсов, включая труд.

*Увеличение спроса на данный ресурс (труд) в результате роста объема производства, связанного с понижением цены на другой ресурс (капитал), называется **эффектом объема продукции**.*

Действие **эффектов замещения** и **объема продукции** разнонаправленно:

1. Если **эффект замещения больше эффекта объема продукции**, то изменение в цене ресурсозаменителя вызывает **однонаправленное** изменение в спросе на замещаемый ресурс.
2. Если **эффект объема продукции больше эффекта замещения**, то изменение в цене ресурсозаменителя вызывает **разнонаправленное** изменение в спросе на замещаемый ресурс.

Взаимодополняемые ресурсы

Взаимодополняемость ресурсов означает, что в технологическом процессе рост количества одного из них ведет к увеличению количества другого ресурса в соответствующей пропорции. Если труд и капитал являются взаимодополняемыми ресурсами (1 рабочий – 1 станок), то понижение цены на капитал снижает издержки производства, и фирме выгодно увеличить выпуск продукции, а это ведет к увеличению спроса на труд в силу **эффекта объема продукции**. Если же цена на капитал возросла, то действие **эффекта объема продукции** вызывает снижение спроса на труд. Таким образом, **изменение в цене взаимодополняемого ресурса ведет к разнонаправленному изменению спроса на ресурс, сопряженный с ним.**

Эластичность спроса на ресурс

Мы рассмотрели сдвиги кривой спроса на ресурс (кривой $D = MRP$), причиной которых является изменение хотя бы одного фактора спроса на ресурс. Это изменение, так же как и при анализе спроса на продукт (лекция 2), следует отличать от изменения **величины спроса на ресурс**, обусловленного изменением **цены ресурса**. Такое изменение означает перемещение из одной точки в другую вдоль одной и той же кривой спроса на ресурс (кривой MRP), переход от одного соотношения “цена – величина спроса на ресурс” к другому.

Что же определяет чувствительность спроса фирмы к изменению цены ресурса, т.е. *эластичность спроса на ресурс*, и каковы ее факторы?

Производный характер спроса на ресурс определяет и факторы его эластичности.

- **Эластичность спроса на продукт.** Производный характер спроса на ресурс означает, что эластичность спроса на ресурс определяется эластичностью спроса на продукт, произведенный с помощью данного ресурса. Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс, и наоборот.

- **Коэффициент снижения предельной производительности ресурса.** Если предельная производительность ресурса снижается медленно, то и кривая спроса на ресурс будет плавно понижаться и иметь стремление к высокой эластичности. Если же предельная производительность ресурса быстро падает, то кривая спроса на ресурс резко понижается. Следовательно, спрос на ресурс будет менее эластичен.

- **Замещаемость ресурсов.** Чем больше количество ресурсозаменителей у данного ресурса, тем выше степень эластичности спроса на него. И, наоборот, чем меньше ресурсозаменителей, тем менее эластичен спрос на ресурс.

- **Доля цены ресурса в общих издержках.** Чем больше удельный вес цены данного ресурса в общих издержках производства готовой продукции, тем выше эластичность спроса на него. И, наоборот, чем меньше удельный вес цены ресурса в общих издержках, тем ниже эластичность спроса на него.

4. Оптимальное соотношение ресурсов

В долгосрочном периоде фирма может изменять количество всех ресурсов и применять их в любой комбинации. Принимая решение об объемах использования всех ресурсов, необходимо оценивать различные альтернативные способы производства продукции. При этом фирма ставит две взаимосвязанных цели:

1. *Минимизация издержек* для производства любого заданного объема продукции.

2. *Производство объема продукции, максимизирующего прибыль фирмы.*

Реализация этих целей зависит от выбора того или иного варианта *сочетания ресурсов* в производственном процессе.

1. *Какую комбинацию ресурсов* предпочтет фирма для производства заданного объема продукции с наименьшими издержками на конкурентном рынке? Для ответа на этот вопрос сформулируем **правило минимизации издержек**.

издержки производства любого заданного объема продукции минимальны, если предельный продукт на рубль, (доллар, евро и т.п.) цены каждого используемого ресурса будет одинаковым:

$$MP_L / P_L = MP_K / P_K,$$

где MP_L – предельный продукт труда; MP_K – предельный продукт капитала; P_L – цена труда; P_K – цена капитала.

Таковыми факторами являются:

- *спрос на продукт;*
- *производительность ресурса;*
- *цены на другие ресурсы.*

Допустим, цены на *труд* и *капитал* составляют 1 рубль за единицу каждого ресурса. Труд и капитал применяются в таких количествах, что $MP_L = 10$ ед. продукта, а $MP_K = 5$ ед. продукта:

$$MP_L / P_L = 10/1$$

$$MP_K / P_K = 5/1$$

$$10 \neq 5.$$

Данная комбинация ресурсов не обеспечивает минимизацию издержек производства.

Для фирмы выгоднее уменьшить затраты на капитал на 1 руб., а затраты на труд увеличить на 1 руб. В этом случае, фирма потеряет 5 ед. продукции, производимой с помощью капитала, но получит 10 ед. продукции от дополнительной единицы труда. Объем выпуска возрастет на 5 ед. (10–5) при тех же совокупных затратах на ресурсы. Фирма будет, таким образом, замещать один ресурс другим до тех пор, **пока предельный продукт каждого из ресурсов, отнесенный к цене каждого из них, не будет одинаковым.** При таком равенстве издержки фирмы на производство продукции станут минимальными.

В случае добавления какого-либо другого вида ресурса, например, земли к труду и капиталу, уравнение минимизации издержек примет такую форму:

$$MP_L/P_L = MP_K/P_K = MP_T/P_T, \quad (1)$$

где MP_T – предельный продукт земли; P_T – цена земли.

2. Какую комбинацию ресурсов предпочтет фирма, чтобы **максимизировать прибыль** на конкурентном рынке? На этот вопрос отвечает **правило максимизации прибыли**: фирма должна использовать такое соотношение ресурсов, при котором **цена каждого ресурса равна его предельной доходности**. Тогда

$$MRP_L/P_L = MRP_K/P_K = 1,$$

где MRP_L – предельная доходность труда; MRP_K – предельная доходность капитала; P_L – цена труда; P_K – цена капитала.

Если цены за единицу труда и капитала составляют соответственно 5 руб. и 3 руб., а $MRP_L = 10$ руб. и $MRP_K = 6$ руб., то $10/5 = 6/3 \neq 1$.

Неравенство показывает, что фирма недоиспользует как труд, так и капитал: хотя отношения предельной доходности к цене двух ресурсов одинаковы, они не равны единице. Фирма может увеличить прибыль, если увеличит использование как труда, так и капитала.

Если фирма кроме труда и капитала использует еще какой-либо ресурс, например, землю, то **правило максимизации прибыли** примет такую форму:

$$MRP_L/P_L = MRP_K/P_K = MRP_T/P_T = 1. \quad (2)$$

Правило максимизации прибыли **включает в себя** правило минимизации издержек. **Чтобы убедиться в этом, следует числитель каждой дроби уравнения (2) разделить на предельный доход ($MR = P$), и получим уравнение (1).**

Таким образом, в долгосрочном периоде **спрос** фирмы на все используемые ею ресурсы подчиняется поиску **оптимального соотношения ресурсов**:

- если фирма может выбрать объем производства, максимизирующий прибыль, она должна руководствоваться **правилом максимизации прибыли**;
- если же по каким-либо причинам фирма не свободна в выборе объема производства, она должна руководствоваться **правилом минимизации издержек**.

Рынок труда: ценообразование и распределение доходов

В экономике не существует единого рынка факторов производства, а есть совокупность взаимосвязанных рынков капитала, земли, труда, предпринимательской способности. Рассмотрев в прошлой лекции факторы, определяющие *спрос на ресурсы*, мы переходим к анализу *предложения ресурсов*, который начинаем с **рынка труда**.

Ценообразование на рынке труда, как и на других рынках ресурсов, определяется взаимодействием спроса и предложения. Предлагая на рынке труда рабочую силу, домохозяйства получают доход в форме заработной платы, экономическое назначение которой – обеспечить воспроизводство этого важнейшего фактора производства.

1. Номинальная и реальная заработная плата.
2. Рынок труда в условиях совершенной конкуренции.
3. Монопсония на рынке труда.
4. Роль профсоюзов на рынке труда.
5. Двусторонняя монополия. Минимальная заработная плата. Дифференциация ставок заработной платы.
6. Инвестиции в человеческий капитал.

1. Номинальная и реальная заработная плата

Термин “заработная плата” употребляется в двояком смысле:

- как *ставка заработной платы*, т.е. цена использования единицы услуг труда;
- как **общий заработок**, или величина заработной платы, которая равна ставке заработной платы, умноженной на количество отработанного времени (час, день, неделя, месяц, год).

В дальнейшем анализе мы будем использовать этот термин преимущественно в первом смысле.

Различают *номинальную и реальную заработную плату*.

Номинальная заработная плата есть денежная величина заработной платы, т.е. сумма денег, полученная за определенный период времени.

Реальная заработная плата – это то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату, т.е. это “покупательная способность” номинальной заработной платы.

Изменения номинальной и реальной заработной платы могут быть как однонаправленными, так и разнонаправленными. Например, если номинальная заработная плата увеличилась на 5 %, а уровень цен возрос на 3 %, то реальная заработная плата увеличилась на 2 % (однонаправленные изменения). Если номинальная заработная плата увеличилась на 5 %, а уровень цен возрос на 12 %, то реальная заработная плата снизилась на 7 % (разнонаправленные изменения).

Таким образом, величина *реальной заработной платы* зависит от величины *номинальной заработной платы* и от уровня цен на потребительские товары и услуги.

Заработная плата дифференцирована по странам, регионам, различным видам деятельности, по отдельным работникам. Известно, что средний уровень заработной платы в высокоразвитых странах значительно выше, чем в экономически более отсталых регионах мира. В предшествующей лекции мы выяснили, что цена любого фактора производства, в том числе и труда, определяется *на рынке взаимодействием спроса и предложения* на данный ресурс. Спрос же на ресурс зависит от его производительности: чем более производителен труд, тем выше спрос на него, и следовательно, при данном совокупном предложении рабочей силы, тем выше уровень заработной платы.

Таким образом, **высокий уровень заработной платы в высокоразвитых странах определяется, прежде всего, высокой производительностью труда.**

Производительность труда зависит от следующих факторов:

1. **Капитал** (количество и качество основного капитала): чем больше основного капитала приходится на единицу труда, т.е., чем больше средств труда приводит в движение работник, тем более производителен труд.

2. **Технология:** чем более совершенная технология применяется в производстве, тем выше производительность труда.
3. **Качество труда:** чем выше уровень подготовки работника, уровень его образования и квалификации, чем больше его производственный опыт, тем выше производительность труда.
4. **Природные ресурсы:** являются естественной базой производства. Чем выше качество природных ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот, тем более производителен труд. Так, труд на богатых месторождениях минерального сырья более производителен, чем на бедных.
5. **Народнохозяйственные факторы:** отражают условия, в которых фирмы осуществляют процесс производства. Такие факторы, как размер внутреннего рынка (возможность использования эффекта масштаба производства), организация производства, эффективность системы управления в экономике, система материального стимулирования, деловой и социальный климат в экономической системе, в значительной степени определяют уровень производительности труда.

Таким образом, **производительность труда зависит не только от самого труда, его качества, но и от действия других факторов, развитие которых определяет развитие и самой рабочей силы, и, следовательно, уровень производительности труда.**

2. Рынок труда в условиях совершенной конкуренции

Анализ любого рынка предполагает выяснение того, **как формируется равновесная рыночная цена товара и как определяется равновесное количество товара.**

При анализе **рынка труда** нас, следовательно, должно интересовать:

- как устанавливается уровень заработной платы;
- какое количество работников будет нанято?

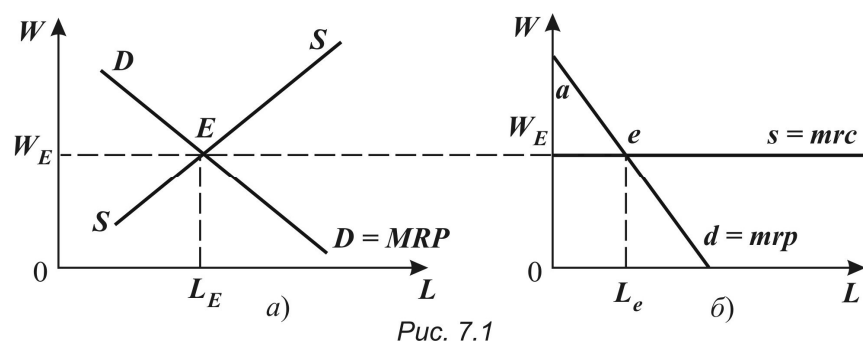
Ответы на эти вопросы, как вам известно из анализа структуры рынка (лекция 5), зависят от того, рассматриваем ли мы *совершенно конкурентные* или *несовершенно конкурентные* рынки.

Как всегда, начнем с анализа *совершенно конкурентного рынка труда*.

Рынок труда в условиях совершенной (чистой) конкуренции характеризуется следующими основными чертами:

- 1) большое количество фирм независимо друг от друга предъявляют спрос на конкретный вид труда;
- 2) большое количество работников, имеющих одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают свой труд;
- 3) отсутствует контроль, или рыночная власть, над ставкой заработной платы как со стороны фирм, так и со стороны работников.

Покажем, что на чисто конкурентном рынке труда ставка заработной платы будет зависеть от рыночного соотношения спроса и предложения рабочей силы.



Рыночный спрос на труд можно определить, суммируя данные о спросе каждой фирмы, предъявляющей спрос на данный вид труда в единицу времени (лекция 6). Графически рыночный спрос на труд ($D-D = MRP$ на рис. 7.1 а, где W – ставка заработной платы, L – количество работников) определяется суммированием по горизонтали кривых предельной доходности труда отдельных фирм ($d-d = mrp$ на рис. 7.1 б).

Рыночное предложение труда можно определить как количество услуг труда данного вида, которое работники предлагают на рынок труда по каждой возможной ставке заработной платы в единицу времени.

Кривая рыночного предложения данного вида труда ($S-S$ на рис. 7.1 а) плавно поднимается, так как является **кривой издержек упущенных возможностей** (альтернативных издержек): чтобы

привлечь рабочих из других отраслей и регионов или чтобы компенсировать издержки упущенных возможностей альтернативного использования рабочего времени в домашнем хозяйстве, или на отдыхе, фирмы должны повышать ставки заработной платы.

Пересечение кривых рыночного спроса $D-D$ и рыночного предложения $S-S$ в точке E (рис. 7.1 а) определяет равновесную ставку заработной платы W_E и равновесное количество нанимаемых рабочих L_E .

Так как в условиях совершенной конкуренции спрос отдельной фирмы составляет незначительную долю рыночного спроса на данный вид труда, то *отдельная фирма не может влиять на рыночную ставку заработной платы*.

Таблица 7.1

Единицы труда L	Ставка зарплатной платы (руб.) W	Суммарные из- держки на оплату труда (руб.) TC_L	Предельные из- держки на труд (руб.) $MRC_L = \Delta TC / \Delta L$
0	10	0	0
1	10	10	10
2	10	20	10
3	10	30	10
4	10	40	10
5	10	50	10

Из табл. 7.1 следует, что использование каждой дополнительной единицы труда увеличивает суммарные издержки фирмы на труд на величину ставки заработной платы в 10 руб. Следовательно, предельные издержки на данный ресурс равны цене ресурса.

Таким образом, для отдельной конкурентной фирмы цена ресурса (труда) задана рынком, а предельные издержки на этот ресурс (mrc) постоянны и равны цене ресурса, т.е. равновесной ставке заработной платы W_E . Следовательно,

кривая предложения труда для отдельной фирмы совершенно эластична (кривая $s = mrc$ на рис. 7.1 б).

Фирма нанимает работников в соответствии с правилом использования ресурсов $MRP = MRC$: при ставке заработной платы W_E

конкурентная фирма (рис. 7.1 б) наймет количество работников L_e , при котором ставка заработной платы W_E , совпадающая в условиях совершенной конкуренции с предельными издержками на ресурс mrc , равна предельной доходности ресурса mrp .

Анализ рис. 7.1 б позволяет сделать следующие выводы.

Общий доход фирмы от использования L_e единиц труда равен площади фигуры $OaeL_e$, причем одна часть этой площади – OW_EeL_e – выражает суммарные издержки на заработную плату, а другая – W_Eae – издержки фирмы на нетрудовые ресурсы.

3. Монополия на рынке труда

Существует ряд рынков труда, на которых отдельные **покупатели труда** обладают **монополистической властью** (монополия – монополия одного покупателя). Градообразующие предприятия служат ярким примером **монополии**. Экономика таких городов почти полностью зависит от одной фирмы, так как такая фирма является основным источником занятости. Рынок труда может также характеризоваться как **олигополия**, если на нем господствуют несколько фирм.

Основные черты монополии:

1. Фирма нанимает основную часть всех занятых данным видом труда.

2. Данный вид труда не мобилен, т.е. работники не имеют возможности перемены рабочего места по специальности в силу географических или социально-экономических причин.

3. Фирма определяет ставку заработной платы, которая находится в прямой зависимости от количества нанимаемых работников.

Рис. 7.2 показывает, как формируется заработная плата и уровень занятости на монополистическом рынке труда.

Допустим, на данном конкретном рынке труда существует только один наниматель. При таких условиях, кривая *рыночного* предложения труда и кривая предложения труда *для одной фирмы* совпадают (рис. 7.2).

Кривая предложения труда $S-S$ плавно поднимается, так как для привлечения большего количества работников фирма вынуждена повышать ставку заработной платы. Рост ставки заработной платы

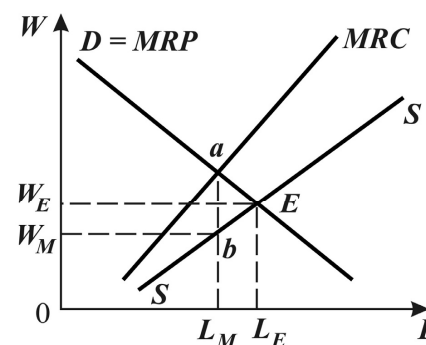


Рис. 7.2

означает рост издержек фирмы на труд, т.е. кривая $S-S$ является кривой *средних издержек на труд*. Каждая точка на кривой $S-S$ соответствует ставке заработной платы дополнительно нанятого работника, но ту же более высокую ставку заработной платы необходимо выплачивать *всем ранее нанятым*, так как все они выполняют одну и ту же работу.

Выплата единой ставки заработной платы всем нанятым работникам означает, что издержки предельной (дополнительной) единицы труда MRC выше ставки заработной платы (табл. 7.2).

Табл. 7.2 содержит информацию, необходимую монополисту для принятия решения о количестве нанятых работников.

Таблица 7.2

Единицы труда L	Ставка заработной платы (руб.) W	Суммарные издержки на оплату труда (руб.) TC_L	Предельные издержки на труд (руб.) $MRC_L = \Delta TC / \Delta L$
0	1	0	0
1	2	2	2
2	3	6	4
3	4	12	6
4	5	20	8
5	6	30	10

Монополист нанимает одного работника при ставке заработной платы в 2 руб. Второй работник может быть нанят только при более высокой ставке заработной платы, равной 3 руб. Наняв второго работника, монополист вынужден оплачивать труд и первого работника по более высокой ставке заработной платы. Суммарные издержки на труд возрастают до 6 руб. Предельные издержки вто-

рой единицы труда равны 4 руб. (6 руб. – 2 руб.). Аналогично рассчитываются предельные издержки последующих единиц труда.

Таким образом, **в условиях монополистического рынка труда предельные издержки на труд превышают ставку заработной платы.**

По этой причине на рис. 7.2 кривая предельных издержек на труд MRC расположена выше кривой предложения труда $S-S$.

Уравнивая предельную доходность труда с предельными издержками на труд (в соответствии с правилом использования ресурса $MRP = MRC$), монополист будет нанимать L_M единиц труда при ставке заработной платы W_M .

(L_M представляет собой соответствующую координату точки пересечения кривых MRP и MRC – точки a . Ставка заработной платы W_M определяется соответствующей координатой точки b на кривой предложения, лежащей на одной вертикали с точкой a .)

Из рис. 7.2 следует, что в условиях совершенной конкуренции уровень занятости был бы больше (L_E), а ставка заработной платы выше (W_E). Это связано с тем, что на конкурентном рынке равновесная ставка заработной платы W_E , а также равновесное количество единиц труда L_E определяются точкой пересечения кривой спроса на труд ($D = MRP$) и кривой предложения труда ($S-S$).

Следовательно, монополист максимизирует прибыль, нанимая *меньшее количество труда*, и устанавливает *ставку заработной платы ниже*, чем в условиях совершенной конкуренции.

Поскольку в условиях несовершенной конкуренции предельные издержки на ресурс выше цены ресурса, необходимо внести соответствующие изменения в правила *минимизации издержек* и *максимизации прибыли* при использовании ресурсов, сформулированные в лекции 6, заменив цены соответствующих ресурсов предельными издержками на ресурс.

Правило (*общее*) **минимизации издержек при использовании ресурсов** принимает следующий вид:

$$MP_L / MRC_L = MP_K / MRC_K.$$

Правило (*общее*) **максимизации прибыли при использовании ресурсов** выражается следующим равенством:

$$MRP_L / MRC_L = MRP_K / MRC_K = 1.$$

Выведенные ранее для совершенной конкуренции правила можно определить как *частный* случай *общих правил*, справедливых для любого типа рыночных структур.

4. Роль профсоюзов на рынке труда

Рассматривая взаимодействие спроса и предложения на рынке труда, мы предполагали, что работники конкурируют друг с другом за рабочее место и продают услуги труда *индивидуально*. Однако на многих рынках труда рабочие объединены в профсоюзы и продают услуги труда не индивидуально, а коллективно. Это вызывает модификацию взаимодействия спроса и предложения на рынке труда.

Основными задачами профсоюзов являются: борьба за социальные гарантии, как работающим, так и безработным, улучшение условий труда, повышение заработной платы.

Рассмотрим действия профсоюзов, направленные на повышение заработной платы.

Повышение спроса на труд. Если профсоюз сможет увеличить спрос на труд, то, при прочих равных условиях, ставка заработной платы возрастет.

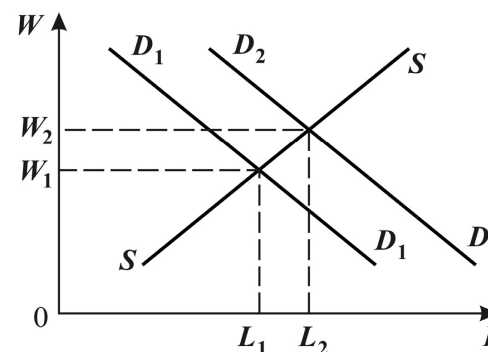


Рис. 7.3

На рис. 7.3 действия профсоюза привели к увеличению спроса на труд с D_1-D_1 до D_2-D_2 , в результате чего ставка заработной платы возросла с W_1 до W_2 , а количество занятых рабочих – с L_1 до L_2 .

Какими способами профсоюзы могут стимулировать рост спроса на труд? При помощи воздействия на *факторы*,

изменяющие спрос на ресурс.

1. Увеличение спроса на продукт. Так как спрос на ресурс (труд) является производным, то любое увеличение спроса на продукт, произведенный с помощью данного ресурса, приведет к росту

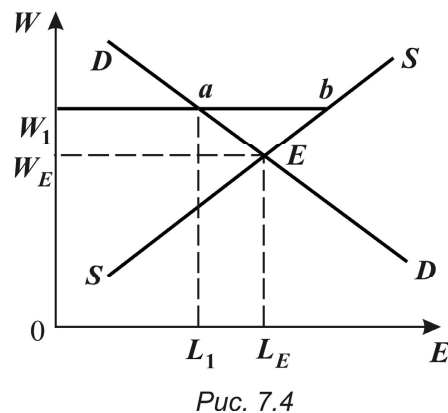
спроса на труд. Для этого профсоюзы используют рекламу, политическое и экономическое лоббирование. Например, участие профсоюзов в финансировании рекламных проектов товаров и услуг, а также их действия на различных государственных уровнях при размещении государственных заказов на продукцию, при установлении таможенных тарифов и квот на импорт.

2. Рост производительности труда. Если действия профсоюзов совместно с администрацией предприятия приведут к росту производительности труда, то спрос на труд возрастет, и кривая D_1D_1 сдвинется в положение D_2D_2 .

3. Цены на другие ресурсы. Изменение цен на другие ресурсы связано с эффектами замещения и объема продукции, что ведет к снижению или увеличению спроса на труд. Возможности профсоюзов влиять на цены ресурсозаменителей и взаимодополняемых ресурсов незначительны, но если такие возможности появляются, то профсоюзы предпринимают определенные действия. Например, профсоюзные акции против повышения цен на электроэнергию, за снижение транспортных тарифов.

Возможности воздействия на рынок труда зависят от того, к какому типу относится профсоюз.

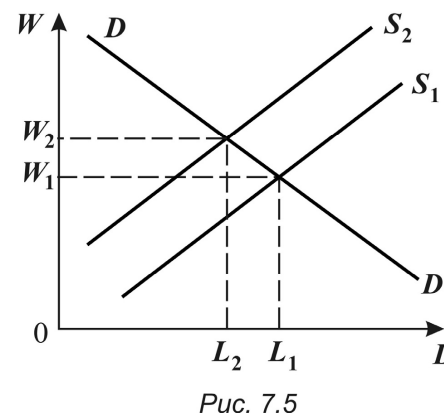
• **Открытый, или отраслевой профсоюз.** Название открытый профсоюз означает, что профсоюз открыт для вступления в него всех желающих работать в данной отрасли. Такой профсоюз стремится объединить всех работников отрасли, как квалифицированных, так и неквалифицированных. Если открытый профсоюз объединяет всех имеющих и потенциальных работников отрасли, то на рынке труда он выступает как монополист на стороне предложения данного ресурса. При заключении договора с фирмами о величине ставки заработной платы, профсоюз реализует силу монополии, навязывая ставку заработной платы выше равновесной (рис. 7.4).



Если на конкурентном рынке труда ставка заработной платы W_E , то, контролируя предложение труда, отраслевой профсоюз добивается ее увеличения до уровня W_1 . Кривая предложения труда сдвигается из положения $S-S$ в положение W_1bS и на участке W_1b становится совершенно эластичной. На этом участке предельные издержки на труд равны цене труда ($MRC = W_1$).

Повышение ставки заработной платы при прежней кривой спроса на труд ведет к сокращению занятости с L_E до L_1 . Возникает избыток предложения труда, величина которого выражается отрезком кривой предложения ab . При отсутствии профсоюза на конкурентном рынке часть этих работников была бы занята, согласившись на ставку заработной платы W_E , но в условиях монополии на предложение труда со стороны отраслевого профсоюза это невозможно в связи с заключенными договорами о заработной плате между профсоюзом и фирмами.

• **Замкнутый, или цеховой профсоюз.** Название профсоюза указывает на то, что он объединяет работников определенной профессии (каменщики, врачи, косметологи). Чтобы стать членом такого профсоюза, необходимо отвечать определенным требованиям. Например, уровень образования, стаж работы по специальности, подтверждение дипломов учебных заведений специальными экзаменами и т.п.



Под предлогом защиты потребителей от недостаточно профессиональных специалистов могут устраиваться жесткие экзамены претендентам на получение патентов и лицензий на право заниматься данной профессией. Таким образом, более высокая ставка заработной платы есть следствие ограничения предложения труда в результате политики замкнутого профсоюза (рис. 7.5): сме-

шение кривой предложения труда S_1 в положение S_2 приводит к уменьшению объема предложения труда с L_1 до L_2 . В результате ставка заработной платы возрастает с W_1 до W_2 .

5. Двусторонняя монополия. Минимальная заработная плата. Дифференциация ставок заработной платы

Двусторонняя монополия

Рынок, на котором одному продавцу (монополии), противостоит один покупатель (монопсония), называется **двусторонней монополией**.

На рынке труда двусторонняя монополия появляется, если *открытый профсоюз* и *монопсонист*, нанимающий рабочих, ведут переговоры о ставке заработной платы. Во многих отраслях (автомобильная, сталелитейная и др.) один открытый профсоюз заключает договоры с крупнейшими фирмами.

Отраслевой профсоюз является *монопольным продавцом* ресурса (труд), он контролирует предложение труда и, следовательно, воздействует на величину ставки заработной платы. Профсоюзу противостоит *монопсонист*, который тоже может воздействовать на величину ставки заработной платы через изменение уровня занятости.

Рис. 7.6 показывает типичную ситуацию борьбы за величину ставки заработной платы между отраслевым профсоюзом и монопсонистом.

1. Монопсонист стремится установить ставку заработной платы ниже конкурентной равновесной ставки W_E на уровне W_1 .

2. Отраслевой профсоюз будет требовать ставку заработной платы W_2 , при которой предельные издержки на труд равны его предельной доходности ($MRC = MRP$).

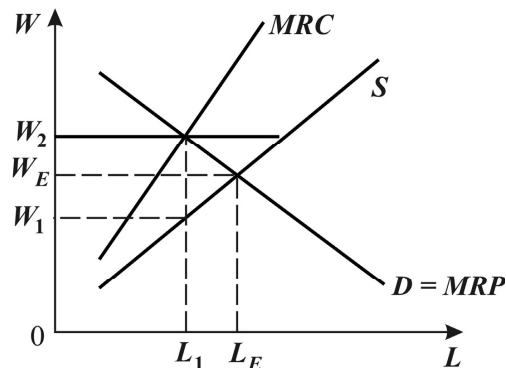


Рис. 7.6

Какая из этих двух ставок заработной платы будет установлена, зависит от соотношения сил монопсониста и профсоюза. Логически рассуждая, ставка заработной платы примет промежуточное значение, между W_1 и W_2 , и ее близость к желаемой величине будет зависеть от силы конкурента.

Таким образом, в условиях двусторонней монополии, при равенстве сил монопсонии и профсоюза, ставка заработной платы и уровень занятости могут приближаться к конкурентным значениям, **что было бы невозможно без существования открытого профсоюза**.

Минимальная заработная плата

Минимальная заработная плата есть законодательно установленный *минимум* ставки заработной платы. Обоснованность такого государственного регулирования рынка труда вытекает из того, что уровень заработной платы, устанавливаемый свободно функционирующей рыночной системой, не обеспечивает части работающих (неквалифицированный и малоквалифицированный труд) доход, достаточный для того, чтобы избежать бедности. Другим аргументом в пользу установления минимального уровня заработной платы является рост производительности труда, связанный с повышением материальной заинтересованности работников при более высокой ставке заработной платы и ростом возможностей развития рабочей силы.

Рассмотрим последствия установления минимального уровня заработной платы на рынке неквалифицированного труда (рис. 7.7).

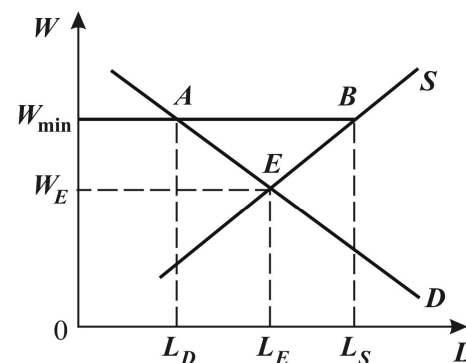


Рис. 7.7

На нерегулируемом конкурентном рынке труда спрос и предложение труда уравниваются в точке E , определяя равновесный уровень заработной платы W_E , при количестве занятых L_E .

При введении минимальной заработной платы $W_{\min}$ величина спроса на труд устанавливается на

уровне L_D , что соответствует точке A на кривой спроса D . Количество желающих работать при более высокой, чем равновесная, ставке заработной платы возрастает до L_S , что соответствует точке B на кривой предложения труда S . В результате предложение труда превышает спрос на труд на величину $L_S - L_D$, т.е. образуется *безработица*. Но заработная плата тех, кто имеет работу, увеличивается по сравнению с ее равновесным уровнем на величину $W_{\min} - W_E$.

Увеличение безработицы среди неквалифицированных, низкооплачиваемых работников, связанное с установлением минимальной заработной платы, особенно среди тех, кто впервые выходит на рынок труда (например, после окончания школы), является одним из аргументов противников государственного регулирования рынка труда.

Другим аргументом против установления минимальной заработной платы является то, что в результате такого регулирования рынка труда растут издержки производства фирм, что снижает их деловую активность.

Дифференциация ставок заработной платы

Анализ общего уровня заработной платы не объясняет, почему в действительности существуют значительные различия в уровнях заработной платы, как у работников различных профессий, так и у работников одной и той же профессии.

Соотношение спроса и предложения на разных рынках труда различно, это и определяет различную цену труда. Кроме того, на ставку заработной платы существенное влияние оказывают индивидуальные характеристики рабочей силы и условия труда.

• *Неконкурирующие группы труда.*

Работники, предлагающие свой труд, не являются однородными, они отличаются друг от друга по своим умственным и физическим способностям, уровню образования, квалификации, производственному опыту. Таким образом, рабочая сила состоит из ряда *неконкурирующих групп*. Например, агрономы, математики, врачи являются неконкурирующими группами. Они не конкурируют друг с другом за рабочие места, как и с другими группами квалифицированных и неквалифицированных работников. Условия предло-

жения и спроса на эти виды конкретного труда различны, различны и уровни ставок заработной платы.

Но и внутри отдельной группы работники неоднородны, что и определяет различную эффективность их трудового вклада и, следовательно, различный уровень заработной платы.

• *Условия труда.*

Дифференциация ставок заработной платы зависит и от условий труда. Существуют непривлекательные, тяжелые, напряженные, вредные, связанные с высоким риском виды работы. Такой труд должен оплачиваться по более высоким ставкам, чтобы компенсировать его непривлекательность. Например, труд шахтеров оплачивается выше, чем труд банковских служащих. Таким образом, различия *неденежных аспектов* определенных видов работ компенсируются через *выравнивающие различия* в оплате труда.

• *Мобильность труда.*

Дифференциация заработной платы зависит от таких ограничений мобильности труда, как географические, институциональные и социальные.

Географическое ограничение мобильности труда определяется привязанностью работников, особенно пожилых, по тем или иным причинам к местам их проживания. Отсутствие у работников возможности или желания к миграции ограничивает конкуренцию на рынке рабочих мест, что выражается в географической дифференциации ставок заработной платы за одну и ту же работу.

Институциональные ограничения мобильности труда: искусственно устанавливаемые требования при приеме на работу различными институтами. Например, рассмотренные ранее ограничения мобильности труда, устанавливаемые закрытыми профсоюзами.

Социальные ограничения мобильности труда: дискриминационные ограничения в приеме на работу или в оплате труда по полу, расе, национальности. Например, когда за одну и ту же работу женщины получают более низкую заработную плату.

6. Инвестиции в человеческий капитал

Человеческий капитал – это потенциальная способность человека (рабочей силы) приносить доход.

Понятие “человеческий капитал” было введено *теорией человеческого капитала*, рассматривающей любые затраты (расходы), развивающие способности человека как инвестиции, которые будут многократно компенсированы ростом дохода в будущем. Такой подход к рабочей силе аналогичен подходу к инвестициям в любой экономический ресурс. Например, затраты на модернизацию оборудования приводят к большей производительности данного ресурса, и следовательно, он приносит больший доход.

Инвестиции в человеческий капитал включают затраты на образование, здравоохранение и на мобильность рабочей силы.

- **Образование.** Расходы на общее и специальное образование, формальное и неформальное, на профессиональную подготовку работника на рабочем месте развивают способности работника, повышают его квалификацию, делают его труд более профессиональным и более производительным, что находит выражение в более высоком уровне заработной платы.

- **Здравоохранение.** Труд здорового работника более производителен. Но здоровье в значительной степени зависит от затрат на медицинское обслуживание (например, расходы на профилактику заболеваний), на занятия спортом, на улучшение жилищных условий.

- **Мобильность.** Расходы на мобильность рабочей силы также являются инвестициями в человеческий капитал, так как позволяют работникам мигрировать в регионы с более высокой производительностью труда и, следовательно, с более высокой рыночной ценой рабочей силы. Затраты работников на миграцию в такие регионы компенсируются более высоким уровнем заработной платы.

Экономическую отдачу от инвестиций в человеческий капитал можно проиллюстрировать на примере зависимости величины дохода от уровня образования (рис. 7.8). Расчет издержек и выгод образования представлен в условных единицах.

Экономические издержки обучения в вузе (площадь фигуры с косой штриховкой) включают в себя:

1. Прямые расходы на обучение. Например, плата за обучение, расходы на учебники и другие затраты, связанные с учебным процессом, транспортные расходы.

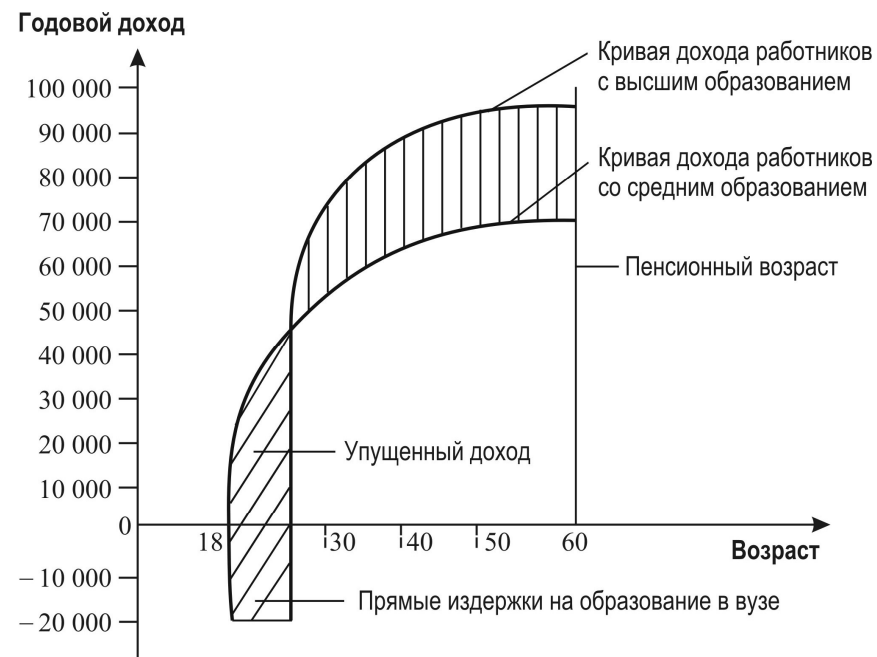


Рис. 7.8

2. Альтернативные издержки, или издержки упущенных возможностей. Обучающийся жертвует доходом, который он бы получил, если бы вместо учебы работал.

Выгоды получения высшего образования (площадь фигуры с вертикальной штриховкой):

1. Экономическая выгода определяется более высоким уровнем дохода, получаемым длительное время.

2. Выгоды неденежного характера обучения в вузе и в последующей работе. Возросший общий уровень развития, более интересная работа по окончании вуза.

Таким образом, различный уровень инвестиций в человеческий капитал определяет и различный уровень оплаты труда, что ведет еще к большей дифференциации заработной платы.

Рынки капитала и земли

Из первой лекции известно, что наряду с трудовыми ресурсами (личный фактор) в производстве экономических благ участвуют и материальные ресурсы (вещественный фактор). К ним относятся *капитал* и *земля*.

Напомним, что *капитал* с экономической точки зрения представляет собой *физический капитал* или *основной капитал*. Он представлен товарами производственного назначения длительного пользования, которые получили название *инвестиционных товаров*. Увеличение производства инвестиционных товаров представляет собой *инвестиции* и означает увеличение запаса *капитала*.

Напомним, что в состав фактора *земля* экономисты включают не только землю как таковую, но и все природные, невозпроизводимые ресурсы: запасы пресной воды, месторождения полезных ископаемых и т.п. В настоящей лекции для упрощения анализа под фактором *земля* мы будем иметь в виду **землю как таковую**, т.е. поверхность почвы.

Рынок капитала отличается от рынка земли. Тем не менее, мы их исследуем в одной теме. Почему?

Дело в том, что и *капитал*, и *земля* представляют собой **вещественное богатство, материальные активы**, находящиеся в собственности владельцев соответствующих факторов производства *сегодня*, но служащие для производства благ *в будущем*. **Таким образом, центральную роль в анализе рынков и капитала, и земли играет время.**

1. Капитал и процент. Капитал фирмы.
2. Принцип дисконтирования. Инвестиционные решения фирмы. Реальная и номинальная ставка процента.
3. Предложение земли и спрос на землю.
4. Рента и арендная плата. Цена земли.

1. Капитал и процент. Капитал фирмы

Капитал и процент

Капитал происходит от латинского слова *capitalis* и переводится как *главный*.

Как особый фактор производства **капитал** включает в себя любые производственные ресурсы – станки, оборудование, здания, технологические разработки, программные продукты и т.п., созданные для того, чтобы с их помощью осуществлять производство **будущих экономических благ ради получения прибыли**.

Приведенное определение содержит существенные признаки капитала как фактора производства:

1. Капиталом называются ресурсы, созданные людьми (это главное отличие капитала от земли).
2. Капиталом являются только блага, используемые для производственной деятельности (в широком смысле слова, т.е., включая торговлю и транспорт).
3. Целью производства, в котором используется капитал, является прибыль.

Таким образом, **прибыль представляет собой форму факторного дохода предпринимателя, использующего капитал**.

Чтобы осуществить производство, предприниматель должен купить капитальные ресурсы *за деньги*, т.е. он должен затратить *денежный капитал*. Если предприниматель не располагает собственным денежным капиталом, он берет его в займы у собственника денежного капитала. Собственник денежного капитала отличается от собственника денег одной существенной чертой: *он не тратит свои деньги на текущее потребление, а сберегает их, передавая для производительного использования предпринимателю*.

При этом капитал (денежный) ссужается на время и должен вернуться к собственнику с приращением.

Это приращение, возвращаемое собственнику капитала, называется **ссудным процентом** или просто **процентом**.

Процент, таким образом, есть форма дохода от капитала-собственности.

Прибыль – есть форма дохода от капитала-функции.

Чтобы получить доход на капитал (денежный) в виде *процента*, собственник капитала должен передать его для производительного использования предпринимателю, который в результате этого использования получит *прибыль*.

Если предприниматель использует свой собственный денежный капитал, то он получает и *прибыль*, и *процент* на капитал.

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени (обычно года).

Собственник капитала рассматривает процент как «вознаграждение» за воздержание от текущего потребления. Общая величина процентного дохода зависит от двух факторов:

1. Суммы денежного капитала, которую его собственник предоставляет в ссуду.
2. *Процентной ставки* – величины процента, которую предприниматель (заемщик) обязан выплатить собственнику капитала (кредитору), за каждую единицу взятой в долг суммы в единицу времени (обычно год).

Чем выше уровень процентной ставки, тем (при прочих равных условиях) больше объем предлагаемых заемных средств (сбережений) на рынке капитала.

Таким образом, **на рынке капитала сбережения (предложение капитала) являются функцией от процентной ставки**: $S = f(i)$, где S – сбережения, i – процентная ставка.

На рис. 8.1 представлен график сбережений, который показывает прямую зависимость объема сбережений (S) от величины процентной ставки (i).

Подчеркнем еще раз, что речь идет о **денежном капитале**, который не является фактором производства, так как он не участвует в процессе производства экономических благ.

А теперь посмотрим, что имеют в виду, когда говорят о капитале фирмы.

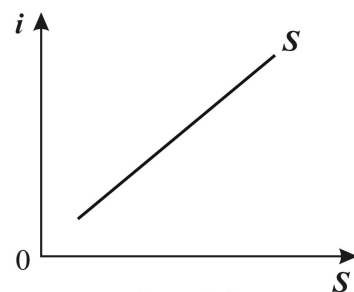


Рис. 8.1

Капитал фирмы

Капиталом фирмы называется денежная оценка всего принадлежащего ей имущества (активов).

Он включает в себя:

- *денежную оценку* (стоимость) оборудования, сооружений и т.п., т.е. основного капитала;
- *денежную оценку* принадлежащих фирме других факторов производства (земли);
- *денежные средства* и другие финансовые активы, которые могут быть потрачены на приобретение любых факторов производства (например, фонд заработной платы).

Различные части капитала фирмы в процессе производства ведут себя по-разному:

- *Одна часть капитала* предназначается для закупки факторов производства, которые используются *однократно* и *полностью потребляются* в ходе каждого производственного цикла (сырье, материалы, топливо, энергия, труд). Это **оборотный капитал** (оборотные активы). После продажи продукции оборотный капитал полностью возвращается к предпринимателю и снова может быть использован для закупки элементов оборотного капитала.

- *Другая часть капитала* используется для закупки средств производства, которые *функционируют в течение нескольких лет* и *потребляются* постепенно на протяжении нескольких производственных циклов. Это **основной капитал** – главная составная часть активов любой фирмы (представлена зданиями, сооружениями, оборудованием, транспортными средствами).

Основной капитал служит несколько лет и подлежит замене (*возмещению*) лишь по мере его физического или морального износа. Для этого на фирме создается *амортизационный фонд*, который ежегодно пополняется за счет *амортизационных отчислений*.

Амортизационные отчисления представляют собой стоимостную (денежную) оценку годового износа основного капитала. (Рассчитываются по норме амортизации, исходя из срока службы основного капитала.)

2. Принцип дисконтирования. Инвестиционные решения фирмы. Реальная и номинальная ставка процента

Принцип дисконтирования

Для увеличения основного капитала, а также для возмещения его износа фирма должна осуществлять *инвестиции*.

Инвестиции представляют собой расходы (вложение) денежных средств на покупку или производство основного капитала.

Поскольку основной капитал функционирует в течение нескольких лет, при принятии решений об инвестициях особая роль принадлежит фактору *времени*. Чтобы принять разумное решение о покупке нового оборудования или строительстве нового завода, фирма должна *соизмерить предстоящие расходы (инвестиции) и доходы*, которые будут получены от этих инвестиций. Сложность соизмерения этих величин заключается в следующем: *инвестиции фирма должна осуществить в настоящем, а доходы она будет получать в будущем*, в течение нескольких лет после того, как с помощью нового оборудования (или на новом заводе) будет запущен процесс производства продукции.

При этом необходимо помнить, что сегодняшние деньги «дороже» будущих, так как, *инвестируя в основной капитал, фирма тем самым отказывается от альтернативной возможности использования денежного капитала (для получения ссудного процента)*.

Таким образом, для соизмерения *сегодняшних расходов и будущих доходов* необходимо дать сегодняшнюю оценку будущих доходов. Для решения этой проблемы применяется **принцип дисконтирования**.

Дисконтирование позволяет привести (пересчитать) денежные доходы, которые фирма ожидает получить в разное время в будущем, к одному определенному периоду времени, а именно к тому периоду, в котором ей предстоит осуществить инвестиции.

Т.е. с помощью дисконтирования мы можем узнать, *сколько сегодня стоит 1 рубль*, который мы ожидаем получить через год, через 2 года, через n лет.

Чтобы понять суть принципа дисконтирования, рассмотрим сначала механизм образования будущего дохода от предоставления

денег в ссуду (дохода от альтернативного использования денежного капитала).

Предположим, мы решили положить **100 руб.** в банк под **10 %** годовых.

Через год мы сможем получить свои **100 руб.** и получить **10 руб.** в виде *ссудного процента*, или:

через год $100 \times (1 + 0,1)$ руб.;

через 2 года $100 \times (1 + 0,1)^2$ руб.;

через n лет $100 \times (1 + 0,1)^n$ руб.

Обозначим: 100 руб. – X , ожидаемый доход – Y , ставка процента – i . Тогда

$$Y = X \times (1 + i)^n.$$

Умножение на $(1 + i)^n$ называется *начислением сложных процентов*. Это действие позволяет *определить ожидаемый доход от вложенных денег в любой n -й момент времени*.

Данный пример позволяет решить и обратную задачу, т.е. дать ответ на вопрос: **сколько стоит сегодня некоторая сумма денег, которую мы ожидаем получить в будущем?**

Если при годовой ставке равной $= 10\%$ мы ожидаем получить через год $100 \times (1 + 0,1)$ руб., то сегодня надо положить в банк 100 руб. Или:

$100 \times (1 + 0,1)$ руб., ожидаемые через год, сегодня стоят 100 руб.

$100 \times (1 + 0,1)^2$ руб., ожидаемые через 2 года, стоят сегодня 100 руб.

$100 \times (1 + 0,1)^n$ руб., ожидаемые через n лет, стоят сегодня 100 руб.

Как мы получили сегодняшнюю стоимость будущего дохода? Очевидно, мы произвели действие, обратное начислению сложных процентов:

$$X = Y \times 1/(1 + i)^n.$$

Действие, обратное начислению сложных процентов, и называется **дисконтированием**.

Оно позволяет определить сегодняшнюю стоимость (X) будущего дохода (Y), ожидаемого к получению в любой момент времени n при ставке процента равной i . Множитель $1/(1 + i)^n$ называется **коэффициентом дисконтирования**. Величина X , полученная путем умножения будущего дохода Y на **коэффициент дисконтирова-**

ния, называется **дисконтированной стоимостью** (сокращенно **PDV** от англ. Present discount value). Следовательно: **дисконтированная стоимость** дохода, который будет получен в некоторый момент в будущем, представляет собой денежную сумму, которую необходимо было бы вложить **сегодня**, чтобы получить этот доход к указанному моменту.

Принцип дисконтирования дает возможность определить основу формирования цены любого актива: **цена актива равна дисконтированной стоимости всех связанных с его использованием настоящих и будущих доходов**.

Покупая любой актив, покупатель фактически покупает возможность получения этих доходов.

Инвестиционные решения фирмы

Теперь, опираясь на принцип дисконтирования, мы можем вывести **критерий экономической обоснованности** принятия фирмой решений о целесообразности (или нецелесообразности) осуществления инвестиционных проектов. Для этого необходимо сравнить **выгоды**, получаемые фирмой от инвестиций, и **затраты** на инвестиции.

- **Выгоды** представляют собой дисконтированную стоимость **PDV** инвестиционного проекта. (**PDV проекта рассчитывается как сегодняшняя оценка будущего потока ожидаемых доходов фирмы от инвестиций**.)

- **Затраты** – стоимость необходимых для его осуществления инвестиций **I**.

$$PDV_{\text{проекта}} - I = NPV.$$

NPV называется **чистой дисконтированной стоимостью**. Она и является **важнейшим критерием экономической обоснованности** инвестиционных решений.

Если **NPV > 0**, фирма будет осуществлять данный инвестиционный проект, так как выгоды от инвестиций выше, чем величина инвестиций. Иными словами, **фирма должна осуществлять только те инвестиционные проекты, у которых суммарная дисконтированная стоимость всех ожидаемых доходов выше, чем затраты, связанные с инвестициями (только тогда NPV > 0)**.

Реальная и номинальная ставка процента

Коэффициент дисконтирования $1/(1+i)^n$ содержит процентную ставку **i**. В данном случае она называется **нормой дисконта**, так как *служит для приведения (дисконтирования) доходов, получаемых в разное время, к единому временному периоду*. Если рассматривать норму дисконта как **альтернативные издержки вложений в основной капитал (инвестиций)**, то она и будет представлять собой ставку процента. Причем следует отметить, что в качестве нормы дисконта для разных инвестиционных проектов выступают различные по величине процентные ставки. Значение нормы дисконта зависит от двух важнейших факторов (при прочих равных условиях):

1. **Срок окупаемости инвестиций**: чем меньше это время, тем ниже величина процентной ставки, и наоборот.

2. **Риск**, связанный с осуществлением проекта: чем выше риск, тем выше и величина процентной ставки, и наоборот.

Выше уже отмечалось, что предприниматели используют заемные средства для осуществления инвестиционных проектов. **Процентная ставка** выступает для них как **цена заимствований** (цена использования чужого капитала). Следовательно, чем выше значение процентной ставки, тем (при прочих равных условиях) меньше объем спроса на заемные средства для инвестиций, и наоборот. Другими словами, **спрос на инвестиции I связан с процентной ставкой i обратной зависимостью**.

Эта функциональная связь **I = f(i)** изображена на рис. 8.2, где график спроса на инвестиции **I** изображен нисходящей кривой.

В результате взаимодействия спроса на инвестиции **I** и предложения денежных средств для инвестиций (сбережений **S**) на рынке капитала формируется равновесная ставка процента (рис. 8.3).

Согласно постулатам неоклассической экономической теории, равновесная ставка процента уравнивает **спрос на денежные средства** для инвестиций и **предложение денежных средств** (сбережений) для инвестиций.

Различают **номинальную и реальную** ставку ссудного процента.

Номинальная ставка процента – это та ставка, которую устанавливает кредитор заемщику в данный конкретный момент времени.

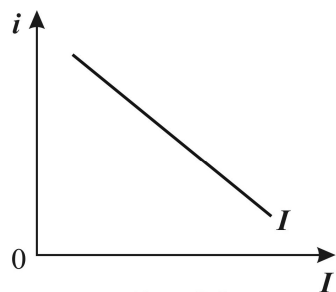


Рис. 8.2

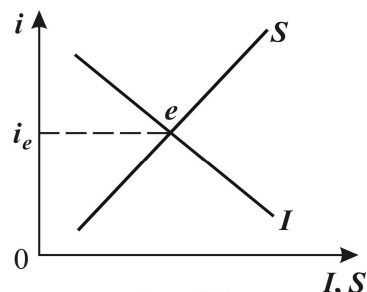


Рис. 8.3

Она показывает, какую сумму денег должен вернуть заемщик кредитору за использование в течение года единицы его денежного капитала.

Однако в условиях инфляции деньги обесцениваются, и возвращаемая через год сумма денег *реально* обладает меньшей покупательной способностью, чем год назад. Поэтому при принятии инвестиционных решений (а также решений о предоставлении ссуд) ориентиром служит **реальная ставка процента**.

Реальная ставка процента показывает, какую сумму денег вернет заемщик с учетом инфляции; т.е., при расчете реальной ставки возвращаемая сумма выражается в денежных единицах *неизменной покупательной способности*. Например, если вы заняли 100 руб. на год под 10 % годовых, через год вы вернете 110 руб. Но если за этот год инфляция составила 10 %, 110 руб. будут обладать той же покупательной способностью, которой год назад обладали 100 руб. Следовательно, заемщик *реально* заплатил ставку процента равную 0.

3. Предложение земли и спрос на землю

Когда говорят о рынке *земли* как фактора производства, имеют в виду **рынок услуг земли**. При этом предполагается, что *предприниматель* берет в аренду какой-либо участок земли у *собственника земли* для производительного использования с целью получения прибыли. За право использования чужой земли предприниматель-арендатор должен заплатить некоторую сумму денег, которая представляет **факторный доход** собственника земли. Этот доход получил названия **земельной ренты** или просто **ренты**.

Прежде чем мы приступим к анализу рынка аренды земли, необходимо сделать несколько допущений.

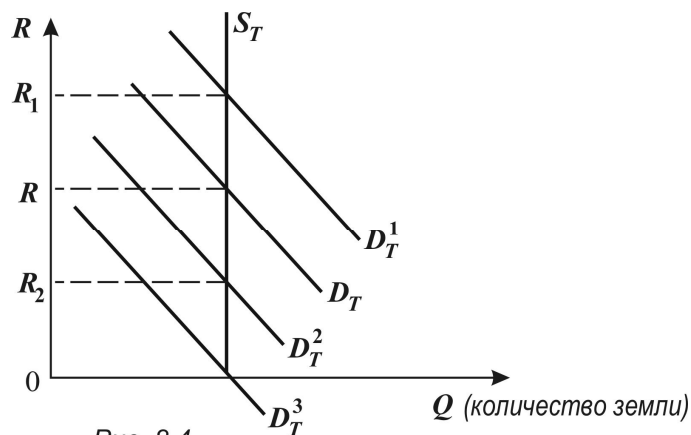
1. Земля как фактор производства необходима в любой отрасли, но особое значение этот фактор имеет в сельском хозяйстве. Поэтому для упрощения анализа предположим, что земля используется только для производства сельскохозяйственной продукции, причем продукции одного вида – зерна.
2. Предположим также, что рынок аренды земли – совершенно конкурентный рынок: много предпринимателей-арендаторов предъявляют спрос на рынке аренды земли, и много собственников земли предлагают землю на этом рынке.
3. В реальной действительности земельные участки различаются по качеству (плодородию и местоположению): невозможно найти хотя бы два абсолютно одинаковых участка. Использование же теории спроса и предложения требует рассмотрения всех арендуемых участков как совершенно одинаковых (предоставляющих однородные услуги). Поэтому предположим для начала, что все участки земли, имеющиеся на рынке, характеризуются одинаковым плодородием и местоположением.

Предложение земли

Экономическая теория исходит, как известно, из признания ограниченности ресурсов (факторов производства). Земля как фактор производства не только ограничена, но и не может быть свободно воспроизведена, так как она, в отличие от капитала, например, не является продуктом человеческого труда, а является природным фактором.

Эти обстоятельства играют ключевую роль в понимании особенности формирования предложения земли: **как бы не изменялась величина ренты** (ценовой фактор предложения), **количество предлагаемой земли измениться не может**.

На рис. 8.4 график предложения земли представлен кривой S_T , которая совершенно неэластична по цене услуг земли – **ренте R**. Совершенно неэластичное предложение земли объясняет существенное отличие рынка земли, например, от рынка труда. На рынке труда заработная плата выполняет побудительную функцию: если заработная плата растет, то увеличивается объем предлагаемых ресурсов, и наоборот.



Рента не выполняет никакой побудительной функции: даже если она упадет до нуля, объем предлагаемой земли не изменится.

Специфика предложения земли обуславливает особую роль *спроса на землю* в процессе установления равновесного значения ренты.

Спрос на землю

Спрос на землю (как на объект аренды), как и спрос на другие факторы производства, является *производным спросом*. Поэтому график спроса на землю (см. рис. 8.4) представлен кривой D_T , характеризующейся отрицательным наклоном. Напомним, что спрос на ресурс отражает *предельную доходность* (предельный продукт в денежном выражении) *ресурса*, в данном случае – предельную доходность земли MRP_T .

Обратная связь между рентой и объемом спроса на арендуемые участки земли объясняется *законом убывающего плодородия почвы* (частный случай *закона убывающей предельной производительности* – лекция 4).

Фиксированный характер предложения земли означает, что **спрос выступает единственным активным фактором**, определяющим земельную ренту. Предложение же пассивно. Из этого следует, что при изменении спроса на землю будет изменяться и земельная рента:

- если спрос на землю увеличится, то кривая спроса сдвинется вправо в положение D_T^1 . Земельная рента вырастет с R до R_1 ;
- если спрос на землю уменьшится, то кривая спроса сдвинется влево в положение D_T^2 . Земельная рента упадет с R до R_2 ;
- если спрос на землю уменьшится до D_T^3 , то рента упадет до нуля.

4. Рента и арендная плата. Цена земли

Рента и арендная плата

Проведенный анализ формирования земельной ренты опирается на предположение, что все участки одинаковы по плодородию и местоположению. Однако на самом деле это не так. Участки различаются как по плодородию, так и местоположению: например, в Черноземье земля значительно плодороднее, чем в Московской области. С другой стороны, земли, расположенные в ближнем Подмоскowie, имеют преимущества в местоположении: они ближе к гигантскому рынку сбыта крупнейшего мегаполиса России.

Предельная доходность более плодородных и лучше расположенных земель выше по сравнению с менее плодородными и хуже расположенными землями.

Соответственно, спрос на первые (как на объект аренды) будет выше. Значит и земельная рента для этих земель установится на более высоком уровне.

- Разница между значением земельной ренты, выплачиваемой собственникам *лучших* (по плодородию или по местоположению) участков, и значением ренты, выплачиваемых собственникам *худших* участков, называется **дифференциальной (разностной) рентой (по плодородию или по местоположению)**.
- Рента же, которую получают собственники земли *независимо от ее качества*, называется **абсолютной рентой**.
Таким образом:
- плата за использование *худших земель* содержит только **абсолютную ренту**;

- за использование *лучших земель* предприниматель-арендатор должен заплатить как *абсолютную*, так и *дифференциальную ренту*.

Размер ренты устанавливается в ходе заключения арендного договора между предпринимателем-арендатором и земельным собственником. История рыночных отношений в аграрном секторе – это история борьбы между ними за сроки аренды. Арендаторы всегда выступали за увеличение, а земельные собственники – за уменьшение сроков аренды.

Это связано с тем, что плодородие почвы может быть *естественным* (дар природы), а может быть улучшенным в процессе ее использования (*искусственное плодородие*): за счет удобрения земли, прогрессивных методов культивации и т.п., т.е. за счет **добавочных вложений капитала**. Соответственно возрастет и *предельная доходность*. Пока не пришел срок заключения нового арендного договора, **арендатор** получает *добавочный доход* в виде *добавочной прибыли*. Однако *при перезаключении арендного договора на величину добавочного дохода увеличится рента, получаемая собственником земли*.

Но дело не только в этом.

1. В действительности *земельная рента* составляет лишь часть **арендной платы**, которую арендатор платит собственнику земли.
2. Как правило, на любом участке имеются хозяйственные постройки, которые являются *основным капиталом*. При заключении нового арендного договора его *амортизация* будет включена в арендную плату (даже если эти постройки были осуществлены самим арендатором в течение срока действия прошлого арендного договора).
3. Третьим элементом арендной платы является *процент* на вложенный в эти постройки денежный капитал.

Как показывает исторический опыт, арендная плата имеет тенденцию к росту, причем возрастают все составные ее части:

1. Растет *земельная рента*, так как увеличивается спрос на землю, прежде всего для несельскохозяйственных целей и увеличивается предельная доходность земли за счет научно-технического прогресса.

2. Растет *амортизация*, так как увеличиваются вложения основного капитала.

3. По тем же причинам растет и *процент*.

Цена земли

Наряду с рынком аренды земли существует рынок земли, на котором объектом купли-продажи является сама земля (участки земли). На этом рынке, как и на любом другом, действуют законы спроса и предложения. Однако надо определить, **что же лежит в основе формирования цены земли как актива**.

Из второго вопроса лекции известно, что в основе цены актива лежит дисконтированная стоимость всех доходов, ожидаемых от использования этого актива. Покупатель земельного участка ожидает получать ежегодный доход в виде земельной ренты (точнее, арендной платы). Причем, в отличие от капитальных активов, **земля – это бессрочный, вечный актив**. Таким образом, **цена земли представляет собой дисконтированную стоимость земельной ренты (капитализированную земельную ренту)**: она равна сумме денег, положив которую в банк, можно получить процентный доход равный ренте. Рассчитывается цена земли как цена бессрочного актива:

$$P_T = (R/i) \times 100 \%,$$

где P_T – цена земли, R – годовая рента, i – ставка процента.

Покупка земли справедливо считается очень надежным вложением денежных средств. Действительно, по мере роста земельной ренты (и в целом арендной платы), цена земли имеет тенденцию к росту. В условиях угрозы инфляционного обесценения денег многие рассматривают покупку земли как форму страхования от инфляции.

Государство в смешанной экономике

Как нам уже известно, *механизм функционирования рыночной системы* (чистого капитализма) может быть представлен как *взаимодействие спроса и предложения на основе конкуренции*. Спрос выражает поведение потребителей (домашних хозяйств). Предложение выражает поведение производителей (фирм). Результатом взаимодействия спроса и предложения выступает *равновесная цена, которая и устанавливается на рынке как рыночная цена*. Уравновешивая спрос и предложение, равновесная цена оповещает производителей о том, **что и как** они должны производить, а, следовательно, в какие отрасли будут направлены ресурсы. Посредством равновесной цены решается и третья фундаментальная проблема (**для кого**): потребителями товара станут те, кто оплатит равновесную цену.

При анализе функционирования рынка мы молчаливо исходили из того, что существует правовая основа, способствующая эффективному функционированию рыночной системы. Такая правовая основа действительно существует, и устанавливается она государством (органами государственной власти). Речь идет о **защите прав частной собственности**. На этой основе государственные органы *регулируют экономическое поведение*, устанавливая подробные нормы (правила) деятельности предприятий. Эти регулирующие правила распространяются на очень широкий спектр экономической деятельности:

- разрабатываются требования, ограничивающие использование земли и размещение предприятий (например, строительство предприятий на территории жилых массивов является, как правило, незаконным актом);
- разрабатываются правила соблюдения техники безопасности и охраны здоровья на предприятиях;
- предпринимаются попытки запрещения некоторых видов экономической деятельности (например, производство и торговля наркотиками).

Однако в смешанной экономике государство действует и как самостоятельный экономический агент, принимая участие в решении проблемы эффективной аллокации ресурсов и влияя, следовательно, на решение фундаментальных экономических проблем.

1. **Общее равновесие и благосостояние.**
2. **Несостоятельность рынка и роль государства. Внешние эффекты и общественные блага.**
3. **Антимонопольное регулирование и антимонопольное законодательство.**
4. **Распределение дохода и неравенство.**

1. Общее равновесие и благосостояние

Прежде чем приступить к анализу причин и форм участия государства в экономической жизни, остановимся на проблеме *общего равновесия*.

Изучая ранее равновесие на рынках отдельных товаров, мы не учитывали ситуацию на рынках других товаров, хотя известно, что многие товары, а следовательно, и рынки этих товаров, связаны между собой либо как *взаимозаменяемые (субституты)*, либо как *взаимодополняемые (комплементарные)* товары. Товары могут быть также связаны по линии *ресурс – продукт*.

Очевидно, что изменение равновесия на рынке какого-либо одного из этих товаров окажет влияние на множество других, сопряженных рынков, а это, в свою очередь, может вызвать ответное воздействие на рынок первого товара.

Существуют, таким образом, два подхода к проблеме экономического равновесия:

1) с позиции *частичного равновесия*: рассматривается какой-либо один рынок отдельно от остальной экономики (от других рынков). При этом *не учитываются* изменения на других рынках, обусловленные взаимосвязями между рынками по линии взаимозаменяемости, взаимодополняемости, по линии ресурс – продукт;

2) с позиции *общего равновесия*: рассматривается вся система рынков в целом со всеми ее внутренними (межрыночными) связями и взаимными влияниями.

Анализ этих взаимных влияний по линии обратной связи и составляет суть проблемы общего равновесия.

Изучить механизм общего равновесия – значит изучить эффект обратной связи, который отражает изменения частичного равновесия на данном рынке (рис. 9.1 – стрелка, направленная вверх) в результате изменений, возникших на сопряженных рынках под влиянием первоначальных изменений на данном рынке (рис. 9.1 – стрелка, направленная вниз).

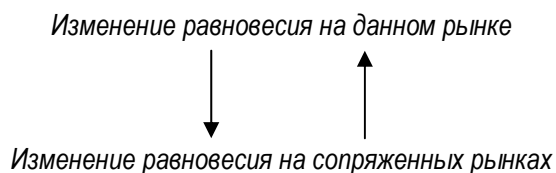


Рис. 9.1

Именно эффект обратной связи и составляет суть механизма установления общего равновесия.

Изменение общего равновесия изменяет структуру равновесных цен. (Взаимосвязь товарных рынков может быть записана системой уравнений общего равновесия.)

Теория общего равновесия имеет широкую область применения. Она, в частности, используется для анализа эффективности или неэффективности экономики (например, позволяет определить потери от несовершенной конкуренции). Однако наиболее важную роль теория общего равновесия играет в определении научной политики в области экономики благосостояния.

Теория экономики благосостояния изучает влияние аллокации ресурсов на экономическое процветание.

Анализ общего равновесия приводит к выводу: равновесие спроса и предложения (на всех рынках) максимизирует общую, извлекаемую покупателями и продавцами выгоду. Критерием этой выгоды выступает общий излишек = излишек потребителей + + излишек производителей.

На рис. 9.2 представлен индивидуальный рынок в состоянии равновесия, которое позволяет определить излишек потребителей и излишек производителей в качестве основных инструментов изучения благосостояния покупателей и продавцов на рынке.

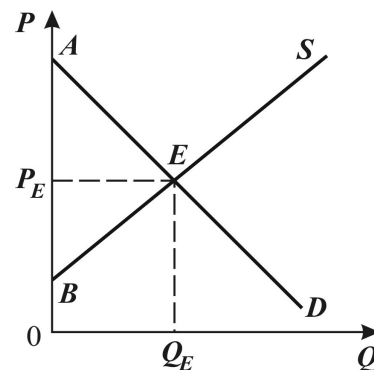


Рис. 9.2

Излишек потребителей = ценность товара для покупателей – денежная сумма, уплаченная покупателями.

Ценность товара для покупателей (готовность платить) выражается площадью фигуры AEQ_E0 . Реально уплаченная покупателями денежная сумма выражается площадью фигуры P_EEQ_E0 . Тогда площадь фигуры AEP_E и представляет собой излишек потребителей.

Излишек производителей = денежная сумма, полученная производителями – издержки производителей.

Денежная сумма, полученная производителями (продавцами), представлена площадью фигуры P_EEQ_E0 . Издержки производителей (продавцов) – площадью фигуры $0BEQ_E$. Тогда площадь фигуры BP_EE представляет собой излишек производителей.

Если к излишку потребителей прибавить излишек производителей, получим общий излишек, который представляет собой площадь треугольника AEB , расположенного между осью цены P , кривыми D и S до точки E . Как видно на рис. 9.2

Общий излишек = ценность товара для покупателей – издержки производителей. **Максимизация общего излишка выступает как один из критериев благосостояния.**

Поскольку общий излишек, как видно на рис. 9.2, максимизируется, если рынок находится в состоянии равновесия (что свидетельствует, как известно, об эффективной аллокации ресурсов), то можно сформулировать условие благосостояния: **если все рынки находятся в равновесии, благосостояние максимально, что достигается эффективной аллокацией ресурсов.**

Представленные рассуждения и выводы справедливы только при условии соблюдения известных предпосылок:

- 1) рынки совершенно конкурентны;
- 2) кривые спроса и предложения точно отражают все выгоды покупателей и все издержки продавцов.

Однако реально существующие рынки, как нам известно, не являются совершенно конкурентными. Кроме того, возникают и другие ситуации, когда рынки оказываются не в состоянии обеспечить эффективную аллокацию ресурсов (следовательно, и максимизировать благосостояние). Тогда говорят о *дефектах (провалах) рынка* или о *несостоятельности рынка*.

2. Несостоятельность рынка и роль государства. Внешние эффекты и общественные блага

Несостоятельность рынка и роль государства

1. **Первое проявление несостоятельности рынка** заключается в следующем: результат деятельности рынка зависит от *решений*, которые принимают покупатели и продавцы. Однако иногда эти решения влияют на благосостояние людей, не имеющих отношения к данному рынку. Возникают так называемые **внешние эффекты (экстерналии)**, когда равновесие на рынке может оказаться неэффективным для общества в целом.
2. **Второе проявление несостоятельности** заключается в неспособности рынка обеспечить производство **общественных благ**.
3. **Третье проявление несостоятельности:** для большинства рынков характерны серьезные нарушения конкуренции – власть над рынком, или **монополизм**.
4. **И, наконец, несостоятелен рынок** и в достижении **справедливого распределения дохода**.

Для преодоления рыночной несостоятельности на помощь экономике приходит государство, которое стремится решить две взаимосвязанные задачи:

- 1) *обеспечить нормальное функционирование рыночной системы;*
- 2) *решить острые социально – экономические проблемы.*

Существуют **две ситуации резкого нарушения** функционирования рыночной системы:

- конкурентная рыночная система производит *«не те»* количества определенных товаров и услуг, *которые необходимы обществу* (т.е. выделяет «не то» количество ресурсов);
- конкурентная рыночная система *вообще не в состоянии* выделить ресурсы для производства некоторых товаров и услуг.

Внешние эффекты

Первая ситуация связана с наличием **внешних эффектов**.

Внешний эффект (экстерналия) возникает тогда, когда некоторые **выгоды или издержки, связанные с потреблением или производством товара, «перемещаются» к лицам, которые не являются ни покупателями, ни продавцами (производителями) данного вида товаров.** Они, следовательно, не могут найти отражение в кривых спроса и предложения данного вида товаров.

Другими словами, рынок не в состоянии уловить все издержки или выгоды, которые возникают при производстве или потреблении какого-либо товара: они возникают **«вне» рынка**. Таким образом, рынок не в состоянии выделить оптимальное количество ресурсов для производства оптимального, с точки зрения общества, количества товаров.

Экстерналии возникают как в связи с производством товаров и услуг (отрицательные), так и в связи с потреблением (положительные).

Внешние эффекты, связанные с производством, возникают при производстве некоторых товаров, если частные издержки фирм (частные издержки отражает кривая S на рис. 9.3) меньше издержек общества в целом ($S_{\text{обществ.}}$).

Примером отрицательных внешних эффектов может служить загрязнение окружающей среды металлургической, химической промышленностью и т.п. Рис. 9.3 показывает, что если бы все издержки были отражены кривой предложения ($S_{\text{обществ.}}$), то оптимальный для общества объем продукции был бы меньше ($Q_{\text{оптим}} < Q_e$), чем производят фирмы, следовательно и загрязнение окружающей среды было бы меньше. Государство может решить эту проблему двумя путями:

- 1) *установить в законодательном порядке нормы загрязнения*, вынуждая фирмы строить очистные сооружения (что вызовет увеличение их издержек и сокращение предложения) и штрафуя их за нарушения;

- 2) *ввести особый косвенный налог* (налог Пигу), который увеличивает издержки фирмы и сдвигает кривую предложения влево (на рис. 9.4 из положения S в положение S_T , T – налог).

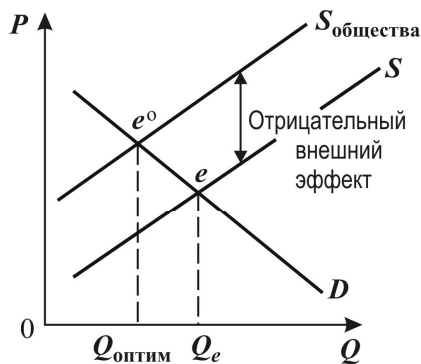


Рис. 9.3

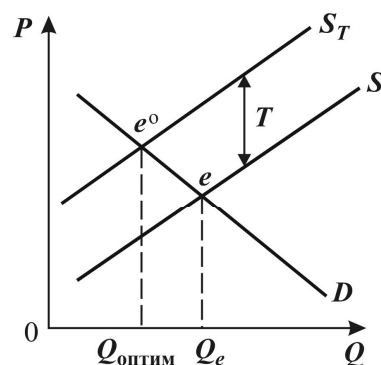


Рис. 9.4

Второй способ дает возможность трансформировать *внешние эффекты* во *внутренние издержки* производства (этот способ называется **интернализацией**). Некоторые экономисты полагают, что этот способ решения проблемы внешних эффектов предпочтительнее. Во-первых, он связан с использованием государством *рыночных методов* воздействия (следовательно, исключает коррупцию). Во-вторых, средства, собираемые в виде налога, позволяют государству самому осуществлять расходы на защиту окружающей среды. В обоих случаях объем ресурсов, направляемых в эти отрасли, сократится.

Внешние эффекты, связанные с потреблением, возникают в тех случаях, когда выгоды, получаемые обществом от потребления людьми тех или иных товаров и услуг, не могут быть в полной мере отражены рыночной кривой спроса (на рис. 9.5 $D_{\text{обществ.}} > D$), следовательно, рынок выделяет слишком мало ресурсов и не может обеспечить производство оптимального объема продукции ($Q_e < Q_{\text{оптим.}}$ на рис. 9.5).

Государство может использовать один из двух вариантов **интернализации** положительных внешних эффектов:

1) **субсидирование потребителей** для увеличения спроса (рыночная кривая спроса на рис. 9.5 сдвинется вправо в положение $D_{\text{обществ.}}$, равновесная цена повысится до P_e^o , что обеспечит производство рынком $Q_{\text{оптим.}}$);

2) **субсидирование производителей** для увеличения предложения (кривая S на рис. 9.6 сдвинется вправо, равновесная цена упадет, Q вырастет до оптимального значения).



Рис. 9.5

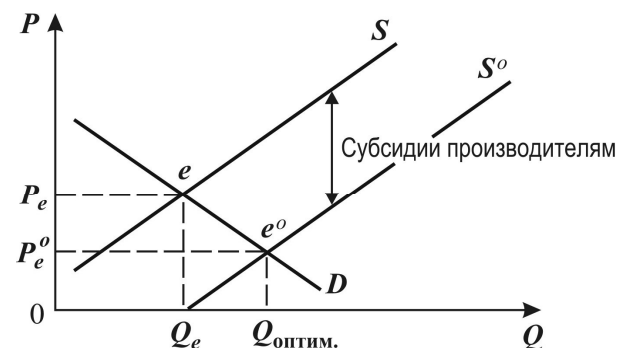


Рис. 9.6

Если положительные внешние эффекты очень высоки, то государство может превратить данные отрасли в свою собственность или взять на себя их финансирование (продукция таких отраслей называется *квазиобщественными благами*). Примерами таких отраслей являются:

- государственное здравоохранение;
- государственное жилищное строительство;
- библиотеки, музеи, улицы, автомагистрали и т.д.

Общественные блага

Вторая ситуация нарушения функционирования рыночного механизма обусловлена тем, что конкурентные рынки вообще не в состоянии выделить ресурсы для производства **общественных благ**.

Объектами рыночного механизма являются *частные блага*. *Частные блага делимы и подвержены принципу исключения* (получает товар тот, кто хочет и может оплатить рыночную цену).

Но существуют товары и услуги, которые *неделимы и не подвержены принципу исключения* – **общественные блага**. (На квазиобщественные блага распространяется принцип исключения, но они неделимы.)

Кроме того, выгоды от частных благ реализуются в результате их потребления, а от общественных благ – в результате их производства. Наиболее типичные примеры общественных благ:

- 1) национальная оборона;
- 2) охрана окружающей среды;
- 3) национальные парки и др.

Ресурсы, необходимые для производства общественных (и квазиобщественных) благ, выделяются на основе политических решений и финансируются из государственного бюджета (за счет налогов).

3. Антимонопольное регулирование и антимонопольное законодательство

Власть над рынком, как известно, является характерной чертой большинства рынков, существующих в действительности, поэтому они и относятся к рынкам *несовершенной конкуренции*.

Наибольшей властью над рынком обладает чистая монополия, которая, как правило, выступает в виде *естественной монополии*. Естественные монополии представляют собой отрасли с бесконечным положительным эффектом масштаба: чем больше масштаб деятельности фирмы в таких отраслях, тем эффективнее производство (меньше долгосрочные средние издержки). Отсюда справедлив вывод о нежелательности, да и о невозможности конкуренции в таких отраслях.

Более того, в таких отраслях нежелательно и невозможно существование даже двух фирм. Возьмем, к примеру, электроснабжение. Если бы в такой отрасли существовали хотя бы две компании, конкурирующие между собой, потребителям электроэнергии пришлось прокладывать электрические кабели от двух поставщиков, ставить два счетчика и т.д., что существенно сказалось бы на цене для потребителя.

С другой стороны, страшно даже представить, как бы выглядела конкурентная борьба между такими гигантами.

Учитывая все эти соображения, государство осуществляет **антимонопольное регулирование** деятельности естественных монополий, либо беря их в свою собственность (как в большинстве европейских стран), либо делая их объектами экономического регулирования (США и Великобритания).

И в том, и в другом случае **цены на продукцию естественных монополий назначает государство**. Государство, таким образом, берет на себя роль конкурентного рынка: *назначает цену, которую фирма принимает как данную*.

Конкурентный рынок, как известно, устанавливает в долгосрочном периоде цену на уровне предельных издержек, равных средним издержкам, что обеспечивает возможность конкурентным фирмам в долгосрочном периоде покрывать все свои экономические издержки, включая **нормальную прибыль**. Поскольку государство стремится заместить работу конкурентных рыночных сил (*сымитировать работу конкурентного рынка*), оно должно учитывать экономические интересы производителей и потребителей. Для этого необходимо выполнять следующие правила:

- цены должны быть максимально приближены к предельным издержкам (или хотя бы к средним) издержкам;
- цены должны обеспечивать только нормальную прибыль (но не должны быть ниже, иначе необходимо будет дотировать производство);
- цены должны стимулировать эффективность производства (минимизацию издержек).

Однако монополизм (власть над рынком) присущ и другим моделям рынка, что также не остается без внимания государства, которое предпринимает попытки защитить и усилить конкуренцию

(дополнить работу рыночных сил), проводя антимонопольную политику на основе **антимонопольного законодательства**.

Наибольший опыт в этой области накоплен в США, где анти-трестовские законы начали разрабатываться и применяться на практике более ста лет назад.

Первый антитрестовский закон был принят в 1890 году и назван по имени его разработчика – закон Шермана. Следует подчеркнуть, что монополия как таковая **не является** в США незаконной: термин «монополизация», применяемый в законе, относится не к типу рыночной структуры, а к действиям. Например, если фирма приобрела патент на новый продукт и стала единственным его производителем на данном рынке (обычно сроком на 17 лет), то она не нарушила никакого закона. Зато контракт, объединение или сговор, направленные на ограничение торговли или коммерции, можно, согласно антитрестовскому законодательству, трактовать как «монополизацию». Однако, что конкретно считать «монополизацией» – решает суд.

В 1914 г. был принят закон Клейтона, запрещающий конкретные виды антиконкурентных действий, например, ценовую дискриминацию (установление разной цены на аналогичные товары), если она подрывает конкуренцию. Хотя закон Клейтона характеризуется большей, по сравнению с законом Шермана, определенностью в характеристике действий, которые можно трактовать как «нечестную конкуренцию», он также оставляет за судами право решать, в каких случаях упомянутые действия подрывают конкуренцию. В более поздний период эти законы подвергались доработке.

Итак, существующие антитрестовские законы, подобно всем другим законам, готовятся политиками, приводятся в исполнение юристами и интерпретируются судьями. Поэтому многие экономисты скептически относятся к их эффективности. Некоторые даже полагают, что борьба за конкуренцию часто превращается в борьбу против конкурентов.

В других странах антимонопольное законодательство возникло значительно позже, но приобретает все большее значение.

4. Распределение дохода и неравенство

Рыночная система (чистый капитализм) обеспечивает домашним хозяйствам получение факторных доходов, чей размер зависит от характера и объема ресурсов (факторов производства), поставляемых домашними хозяйствами на рынки факторов производства. Анализ *функционального распределения дохода* показывает, какая доля национального дохода (суммы всех факторных доходов) приходится на каждый фактор. В большинстве капиталистических развитых стран не менее 75 % национального дохода приходится на заработную плату, однако этот анализ не позволяет сделать выводов о равномерности или неравномерности распределения доходов среди населения.

Для этих целей используют данные о *личном распределении дохода*, т.е. об уровне доходов, получаемых домашними хозяйствами. Уровень доходов зависит от разнообразных факторов, включая различия в природных способностях, образовании, специальных навыках, а также различия по степени богатства (активов, имущества). Личное распределение первоначального дохода (до выплаты налогов и получения пособий) может быть очень неравномерным. Для того чтобы выяснить, насколько равномерно (или неравномерно) распределен доход в той или иной стране, используют *кривую Лоренца* (рис. 9.7).

На оси абсцисс расположена «доля семей», а на оси ординат – «доля дохода».

Теоретическая возможность **абсолютно равного** распределения дохода представлена линией **0e** (биссектрисой угла 0). Она показывает, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода: 20 % семей получают 20 % от всего дохода, 40 % семей – 40 % дохода и т.д.

Кривая **0abcde** (кривая Лоренца) показывает **фактическое** распределение дохода. На рис. 9.7 20 % беднейших семей получают менее 10 % всего дохода, а 20 % самых богатых семей получают около 50 % всего дохода. Область между линией **0e**, показывающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца указывает на *степень неравенства доходов*: чем больше эта область, тем больше неравенство доходов.

Абсолютное неравенство (теоретически) представляет кривая **0fe**, когда 1 % семей имеет 100 % дохода, а остальные не имеют ничего.

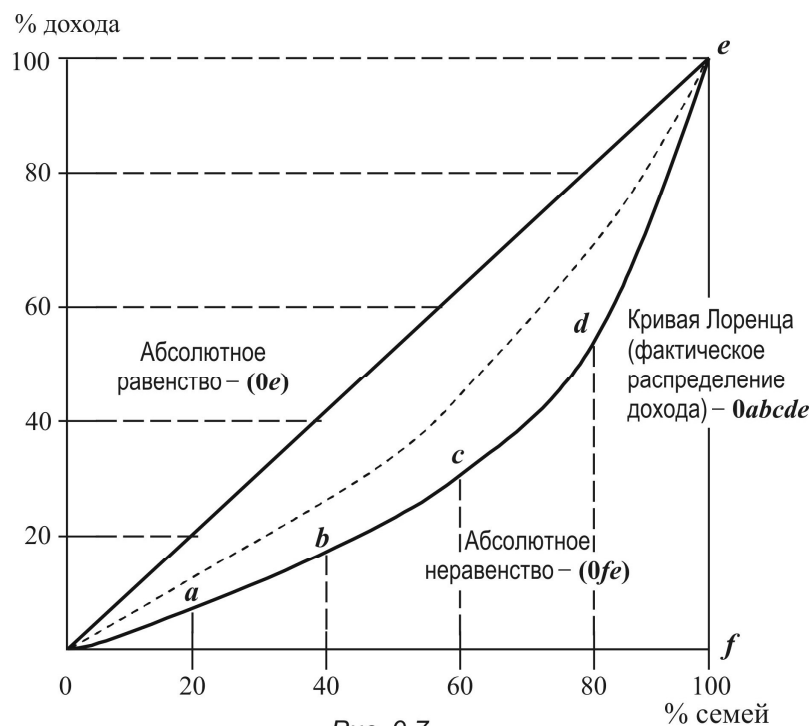


Рис. 9.7

Фактические кривые Лоренца расположены между крайними положениями **абсолютного равенства** и **абсолютного неравенства**. По расположению *фактической кривой Лоренца* можно судить о степени неравенства в распределении доходов: **чем ближе она к биссектрисе угла 0, тем меньше неравенство; чем ближе к осям координат, тем неравенство больше.**

На основе данных кривой Лоренца можно рассчитать *коэффициент Джини*, который представляет собой отношение площади фигуры, ограниченной биссектрисой угла 0 и кривой Лоренца, к площади треугольника 0ef. Чем больше значение коэффициента, тем больше степень неравенства. Развитые капиталистические страны, как правило, имеют коэффициенты в интервале от 0,35 до 0,45.

В современной России коэффициент Джини равен 0,6, что характерно для бедных развивающихся стран. Однако в этих странах бедность обусловлена неграмотностью основной массы населения этих стран, поэтому главным средством преодоления бедности рассматривается повышение уровня образования.

В России же, как известно, **бедными являются самые образованные слои населения** (учителя, врачи, ученые, преподаватели вузов, включая профессуру, и т.п. – те, кого называют бюджетниками). Кстати, в 1990 г. накануне рыночных реформ и развала СССР коэффициент Джини составлял в нашей стране 0,25.

Не существует единого мнения о том, какова оптимальная степень неравенства доходов. В основе полемики по этому вопросу лежит существование фундаментального противоречия между **равенством** и **эффективностью**. Однако большинство сходится в том, что **рынок, обеспечивающий эффективность, не в состоянии обеспечить приемлемую для общества степень неравенства (проблема бедности остается одной из наиболее актуальных проблем современного общества).**

Итак, поскольку рынок не может обеспечить справедливого с точки зрения общества распределения доходов, решение проблемы **должно брать** на себя государство, осуществляя *перераспределение доходов*.

Главными инструментами политики перераспределения доходов выступают **налоги** и **трансферты** (безвозмездные социальные выплаты: пособия, стипендии, пенсии и т.п., а также *неденежные трансферты* в виде предоставления беднейшим семьям предметов потребления в натуральной форме). В результате государственного перераспределения доходов *фактическая кривая Лоренца* после уплаты налогов и получения трансфертов сдвигается в сторону биссектрисы, что свидетельствует об уменьшении степени неравенства (на рис. 9.7 она представлена пунктирной линией).

Многие экономисты и политики справедливо полагают, что степень неравенства доходов была бы ниже, а экономическая эффективность была бы выше, если бы не существовало *власти над рынком*.

В заключение следует отметить, что имеется еще один существенный дефект рынка – это *циклический характер* функционирования рыночной экономики, но эту проблему государство решает на другом уровне – *макроэкономическом*.

Введение в макроэкономический анализ

В данной лекции начинается изучение второго раздела экономической теории – *макроэкономики*. Макроэкономика намного моложе микроэкономики, и ее возникновение обычно связывают с именем английского экономиста *Джона Мейнарда Кейнса*, чей фундаментальный труд «Общая теория занятости, процента и денег» был опубликован в 1936 г.

Нам предстоит выяснить, чем макроэкономический анализ отличается от микроэкономического анализа. Это облегчит понимание *предмета* макроэкономики. Будут сформулированы *основные проблемы* и охарактеризованы специфические для макроэкономики *аналитические инструменты*.

В лекции также будет рассмотрен результат функционирования национальной экономики как целого – *национальный продукт*. Мы проанализируем способы его количественной оценки и метод отражения в статистике – *национальное счетоводство*. Познакомимся с разделением макроэкономических показателей на *номинальные* и *реальные*.

1. **Национальная экономика как целое. Агрегирование в макроэкономике. Основные макроэкономические проблемы. Кругооборот благ и ресурсов, доходов и расходов в экономике.**
2. **ВВП в системе национальных счетов. ВВП и ВНП. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.**
3. **ВВП по расходам. Валовые и чистые инвестиции.**
4. **ВВП по доходам. Чистый национальный продукт. Национальный доход. Располагаемый личный доход.**

1. Национальная экономика как целое. Агрегирование в макроэкономике. Основные макроэкономические проблемы. Кругооборот благ и ресурсов, доходов и расходов в экономике

Национальная экономика как целое.

Агрегирование в макроэкономике

Можно привести несколько разных определений макроэкономики, и каждое из них справедливо, так как отражает различные аспекты этой научной дисциплины.

Макроэкономика – это раздел экономической теории, изучающий функционирование экономики как целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов и минимизации уровня инфляции.

Приведенное определение, во-первых, подчеркивает отличие предмета макроэкономики от микроэкономики (*как целого!*), во-вторых, очерчивает круг основных проблем, которые изучает макроэкономика.

Остановимся на различиях *микро- и макроэкономики*.

Микроэкономика, как известно, изучает поведение отдельных экономических субъектов на индивидуальных рынках. Макроэкономика, изучающая экономику *как целое*, – это **наука об агрегированном поведении в экономике**. Агрегирование означает, что:

1. Народное хозяйство предстает как взаимодействие четырех макроэкономических субъектов (секторов):
 - *сектор домашних хозяйств;*
 - *предпринимательский сектор (фирмы);*
 - *государственный сектор (государство);*
 - *сектор «остальной мир» (заграница).*
2. Макроэкономика исследует все рынки благ как *один* (совокупный) *рынок*. Все рынки рабочей силы рассматриваются как один рынок совокупной рабочей силы. То же самое относится и к рынкам капитала, финансовым рынкам.
3. Агрегированию подвергается и характер поведения: в макроэкономике мы имеем дело не со «спросом», а с **«совокупным спросом»**; не с «предложением», а с **«совокупным предложением»**.
4. Макроэкономика использует специфические показатели – **агрегаты**. Агрегаты (или совокупности) характеризуют общий

объем производства, общий уровень цен, совокупную рабочую силу.

*Конечно, агрегирование искажает и упрощает действительность, зато дает возможность изучать **закономерности экономики как единого целого**.*

Следует подчеркнуть, что агрегирование не сводится к простому суммированию: свойства целого не сводятся к сумме свойств его частей.

Основные макроэкономические проблемы

Макроэкономика начала оформляться в самостоятельный раздел экономической теории намного позже микроэкономики – в 30-е гг. XX столетия. Это обусловлено тем, что экономисты-неоклассики, разработавшие основы современной экономической теории, не видели существенных различий между функционированием экономики на микроуровне и на уровне экономики в целом.

Результатом микроанализа является утверждение о том, что рыночный механизм, представляющий собой взаимодействие спроса и предложения на основе конкуренции, обеспечивает эффективное использование ресурсов. Микроэкономика дает ответы на вопросы: *как определяется цена товара, каков объем производства данного товара, как (и какие) ресурсы направляются на производство товара, кто получит товар?*

Вывод об эффективном использовании ресурсов, которое обеспечивается функционированием рыночного механизма на микроуровне, неоклассики автоматически распространяли на экономику в целом. В результате они даже не ставили вопроса о существовании таких экономических проблем, которые выявляются только при анализе на макроэкономическом уровне.

В приведенном выше определении макроэкономики названы три важнейшие проблемы, составляющие предмет исследования макроэкономики: **занятость (безработица), инфляция и экономический рост**. Многие экономисты считают, что круг проблем макроэкономического анализа существенно шире (некоторые доводят их число до тридцати). Действительно, спецификой макроэкономики является то, что ее объект постоянно трансформируется. Кроме того, одной из специфических черт является непосредственная связь макроэкономики с экономической политикой (поэтому в макроэко-

номике особенно тесно взаимосвязаны позитивный и нормативный анализ). И, наконец, в настоящее время, в эпоху глобализации, национальные экономики все теснее переплетаются друг с другом. Поэтому представляется правомерным выделить следующие проблемы в качестве предмета макроэкономики:

- **безработица (занятость);**
- **инфляция;**
- **экономический рост;**
- **национальный продукт;**
- **экономический цикл;**
- **макроэкономическая политика;**
- **взаимодействие национальных экономик во внешнеэкономической сфере.**

Однако при всем отличии макроэкономики от микроэкономики следует подчеркнуть, что это разделы единой науки с единым предметом – экономическое поведение людей. Единство этих двух разделов отражается и на сходстве подхода к анализу: как микро-, так и макроэкономика используют *равновесный подход* в анализе экономических процессов.

Справедливости ради надо все-таки признать, что именно с появлением макроэкономики как самостоятельного раздела экономической теории равновесный подход стал все чаще подвергаться критике. Идеи о том, что капиталистическая экономика в принципе неравновесна, можно обнаружить в книге Дж. М. Кейнса. В настоящее время известный финансист, общественный деятель, пишущий о макроэкономических проблемах, Джордж Сорос высказывает убежденность в том, что именно использование равновесного анализа тормозит развитие экономической теории.

Кругооборот благ и ресурсов, доходов и расходов в экономике

Модель кругооборота благ и ресурсов, доходов и расходов в экономике (модель народнохозяйственного кругооборота) представляет описание денежных и реальных (физических) потоков в экономике, которые служат основой макроэкономического анализа.

На рис. 10.1 представлена простейшая модель экономического кругооборота, которая показывает роль рынков в капиталистической экономике.

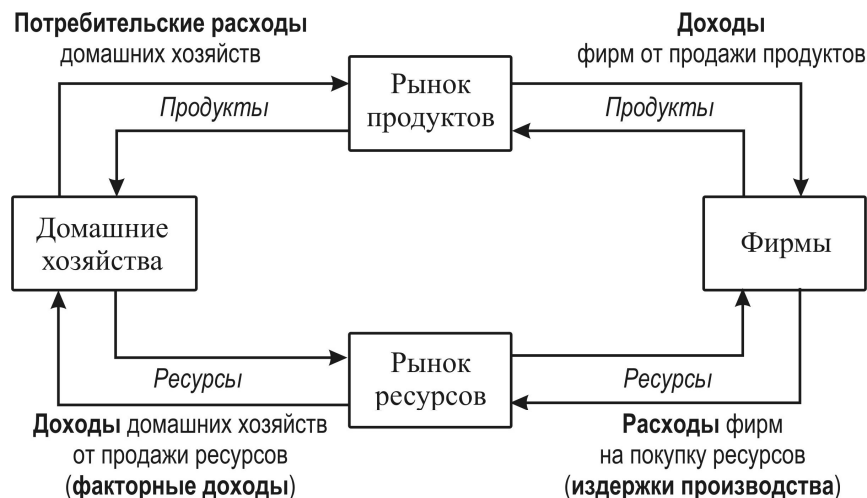


Рис. 10.1

Модель состоит из следующих элементов:

1. **Домашние хозяйства** прямо или косвенно владеют всеми экономическими ресурсами, но нуждаются в предметах потребления (так как они – потребители, а не производители).

2. **Фирмы** производят предметы потребления, но для этого им нужны экономические ресурсы.

3. **Рынок ресурсов** – именно здесь **предлагают** свои ресурсы домохозяйства фирмам, которые предъявляют **спрос** на эти ресурсы. В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке формируются **цены** ресурсов, ресурсы переходят от домохозяйств к фирмам (линии против часовой стрелки в нижней части рис. показывают это движение). В свою очередь, от фирм к домохозяйствам движется денежный поток – фирмы оплачивают цены ресурсов в форме **расходов на издержки производства**, которые получают домохозяйства в качестве **факторных доходов** (линии по часовой стрелке)

4. **Рынок продуктов** – именно здесь фирмы **предлагают** произведенные продукты (предметы потребления) домохозяйствам, которые предъявляют на них **спрос**. В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке формируются **цены** продуктов, продукты (предметы потребления) переходят от фирм к домохо-

зяйствам (линии против часовой стрелки в верхней части рисунка). Домашние хозяйства оплачивают цены продуктов в форме **потребительских расходов**, которые получают фирмы в виде **доходов от продажи** своей продукции (линии по часовой стрелке).

Модель представляет экономический кругооборот, так как имеет место круговое движение реальных экономических благ – ресурсов и продуктов (линии против часовой стрелки), сопровождаемое встречным движением денежных потоков – расходов и доходов фирм и домохозяйств (линии по часовой стрелке). Следует подчеркнуть, что бесперебойность этого кругооборота (**макроэкономическое равновесие**) обеспечивается тем, что потоки **денежных расходов** равны потокам **денежных доходов**.

На рис. 10.2 изображена модель, которая является упрощенным вариантом модели кругооборота, представленной на рис. 10.1, так как на рис. 10.2 отсутствуют рынки. Пунктирные линии показывают реальные (физические) потоки, стрелки показывают направление движения: факторы производства перемещаются от домохозяйств к фирмам, конечные товары и услуги – от фирм к домохозяйствам. Эти потоки сопровождаются обратными по направлению денежными потоками (они показаны сплошными линиями): поток **потребительских расходов** движется от домашних хозяйств к фирмам, а от них к домашним хозяйствам движется поток **факторных доходов**.

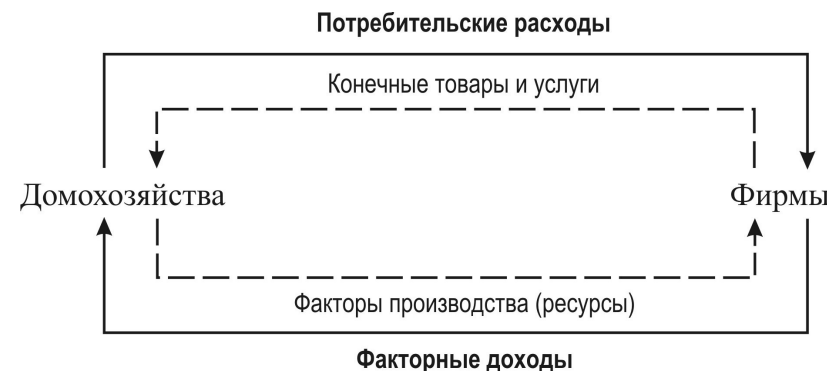


Рис. 10.2

Макроэкономика занимается преимущественно *денежными потоками*, принимая во внимание, конечно, что они отражают реальные потоки.

Из рис. 10.2 следует, что потребительские расходы осуществляются домашними хозяйствами из полученных от фирм факторных доходов. Если же домашние хозяйства по каким-либо причинам направят на потребительские расходы не всю сумму полученных доходов (а так оно и есть на самом деле), то мы получим «утечки» («изъятия») из потока «доходы – расходы». С другой стороны, как известно, не только домашние хозяйства страны предъявляют спрос на продукцию ее фирм. Эти денежные расходы представляют собой «инъекции» («вливания») в поток «доходы – расходы». Модель на рис. 10.3 представляет этот процесс.

1. «Утечка» в виде **сбережений** домашних хозяйств поступает на рынок капитала, на котором фирмы получают средства для «инъекции» в виде **инвестиций**.
2. «Утечка» в виде **налогов** поступает государству, которое осуществляет «инъекцию» в виде **государственных закупок товаров и услуг** у фирм.
3. «Утечка» в виде расходов домашних хозяйств на **импорт** товаров и услуг поступает за границу, откуда поступает «инъекция» в виде расходов иностранцев на оплату **экспорта** товаров и услуг, производимых отечественными фирмами.

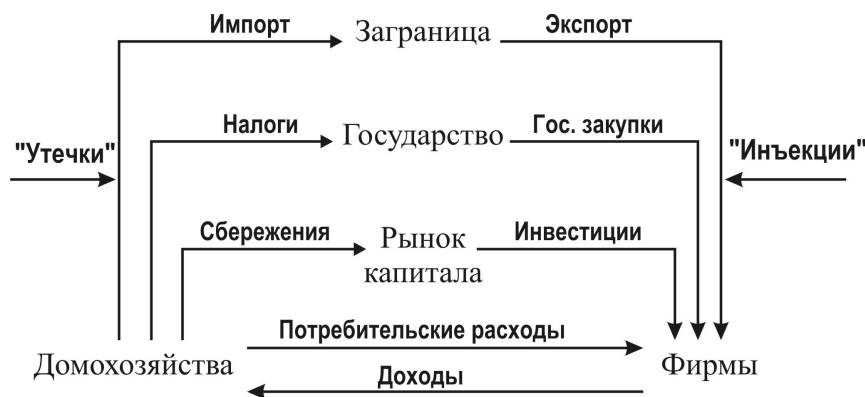


Рис. 10.3

Очевидно, что условием макроэкономического равновесия выступает равенство суммы «утечек» сумме «инъекций».

Источником информации о количественных соотношениях между рассмотренными потоками народнохозяйственного кругооборота служит *национальное счетоводство*.

2. ВВП в системе национальных счетов. ВВП и ВНП.

Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

ВВП в системе национальных счетов. ВВП и ВНП

Национальное счетоводство основано на использовании системы обобщающих показателей (**агрегатов**), отражающих результаты функционирования национальной экономики в целом за определенный период времени (обычно, 1 год). Система национальных счетов отражает поток товаров (в денежном выражении), вновь произведенных в течение данного периода.

Исходным показателем (агрегатом) в системе национальных счетов с 1992 года является показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**.

ВВП – это исчисленная по рыночным ценам совокупная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени (обычно, за 1 год).

Так как **ВВП** измеряет объем национального годового производства, он служит источником роста **национального богатства страны**, которое представляет собой совокупную стоимость имущества (активов), принадлежащего частным физическим, юридическим лицам, а также государству.

Приведенное выше определение **ВВП** нуждается в разъяснениях.

1. Вся произведенная за данный период времени продукция делится на **промежуточную** и **конечную**. Такое деление продукции необходимо для того, чтобы избежать при подсчете **ВВП** повторного счета.

Промежуточная продукция – это продукция, которая производится в данном периоде, и в данном же периоде направляется в дальнейшую переработку или перепродажу (например, выращенный в данном году картофель и в данном же году проданный предприятию, производящему крахмал).

Конечная продукция – это продукция, которая производится и приобретается в течение данного периода для конечного потребления (личного или производственного), т.е. не используется как промежуточная продукция. (Например, выращенный в данном году картофель и проданный населению для личного потребления или произведенное в данном году и проданное предприятию оборудование для производства крахмала.)

Именно и только эта продукция включается в состав **ВВП**.

Следует подчеркнуть, что в качестве конечной продукции рассматривается и прирост товарно-материальных запасов, который, соответственно, включается в состав **ВВП**. (Например, прирост запасов картофеля или произведенное, но оставшееся на складе не проданным оборудование.)

Для того чтобы из общего объема произведенной продукции исключить промежуточную продукцию используют метод расчета «по добавленной стоимости».

Добавленная стоимость фирмы представляет собой объем продаж фирмы (общая выручка) за вычетом стоимости сырья, материалов и т.п., купленных у других фирм для производства продукции.

(Добавленная стоимость фирмы = амортизация + факторные доходы.)

Чтобы получить **ВВП**, необходимо сложить добавленные стоимости всех фирм.

2. Хотя **ВВП** измеряет объем **всей произведенной** конечной продукции и услуг, на практике учесть все конечные товары и услуги невозможно, так как часть их не проходит через рынок (например, услуги домашних хозяек). Кроме того, во всех странах существует теневая экономика: производимые в ней товары и услуги проходят через рынок, но не могут быть учтены в **ВВП**, так как теневой бизнес не платит налогов.

3. Следует подчеркнуть, что **ВВП** учитывает только товары и услуги, произведенные в **данном периоде**. Сделки с ранее созданными активами не входят в **ВВП** данного периода. Например, цена дома, купленного в данном году, но построенного в прошлом году, не войдет в **ВВП** данного года, а вот оплата услуг посредника – войдет. По этой же причине в **ВВП** не учитываются покупки подержанных товаров.

В **ВВП** не входят трансфертные платежи (так как это безвозмездные выплаты населению).

4. **ВВП** измеряет выпуск продукции, создаваемой на территории данной страны, независимо от того, кому принадлежат ресурсы.

Однако страна может иметь собственность за границей, граждане данной страны выезжают на заработки в другие страны. С другой стороны, в данной стране могут функционировать иностранные предприятия и работать иностранные граждане. Для измерения объема товаров и услуг, произведенных с помощью *собственных ресурсов страны*, используют показатель **валового национального продукта (ВНП)**. До 1992 г. именно **ВНП** служил исходным показателем системы национальных счетов.

ВНП – это исчисленная по рыночным ценам совокупная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью **собственных ресурсов** страны за определенный период времени (независимо от того, на какой территории осуществлялось производство).

ВНП = ВВП + чистые поступления из-за границы

(Чистые поступления представляют собой разницу между поступлениями из-за границы и платежами за границу.)

Для большинства крупных стран **ВВП ≈ ВНП**. Поэтому в дальнейшем анализе мы не будем принимать во внимание разницу между ними, т.е. будем считать, что

ВВП = ВНП.

5. Исчисление **ВВП (ВНП)** по рыночным ценам означает, что в состав **ВВП (ВНП)** входят **чистые косвенные налоги**. (Чистые косвенные налоги – это разница между общей суммой косвенных налогов на бизнес и суммой дотаций бизнесу).

Показатель **ВВП** часто используют для сравнения благосостояния людей в различных странах. Однако для этих целей показатель **ВВП** обычно дополняется системой социальных показателей оценки индивидуального благосостояния. Эти показатели сгруппированы в следующие блоки:

- 1) образование;
- 2) здоровье;
- 3) работа и качество условий труда;
- 4) досуг;
- 5) покупательная способность;

- 6) окружающая среда;
- 7) безопасность;
- 8) возможность участвовать в жизни общества.

Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

Поскольку **ВВП** представляет собой **денежную** оценку произведенного годового объема производства, получатся разные данные в зависимости от того, в *каких рыночных ценах* он будет рассчитан.

ВВП, исчисленный в ценах отчетного года, называется номинальным ВВП.

Номинальный ВВП отражает как реальный объем производства, так и уровень цен отчетного года.

ВВП, исчисленный в ценах какого-либо базового года, называется реальным ВВП.

Реальный ВВП отражает только реальный объем производства, но не уровень цен в отчетном году, т.е. исключает инфляцию.

Чтобы получить значение уровня цен в отчетном году, нужно взять отношение номинального **ВВП** к реальному **ВВП** и умножить на 100 %. Полученная величина называется **дефлятором ВВП** и показывает, как изменился уровень цен в отчетном году по сравнению с базовым годом (дефлятор базового года равен 100 %).

Дефлятор рассчитывается для любого года и позволяет вычислить реальный ВВП в соответствующем году на основе имеющихся в системе национальных счетов данных о номинальном **ВВП** в том же году:

$$\frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100 \% = \text{дефлятор ВВП}$$

$$\frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} = \text{реальный ВВП.}$$

Если дефлятор > 100 %, то реальный **ВВП** меньше номинального (процесс перехода от номинального к реальному **ВВП** в данном случае называется *дефлированием*).

Если дефлятор < 100 %, то реальный **ВВП** больше номинального (процесс перехода представляет собой *инфлирование*).

Дефлятор **ВВП** относится к семейству показателей (агрегатов), которые называются **индексами цен** и измеряют **уровень цен** (общий ценовой уровень в экономике).

Индекс цен представляет собой отношение рыночной цены определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины) в отчетном году к рыночной цене того же самого набора в базовом году.

- Индексы цен различаются в зависимости от состава рыночной корзины. При вычислении дефлятора **ВВП** в качестве рыночной корзины выступает весь произведенный за отчетный период объем (конечных) товаров и услуг.

- Если в качестве рыночной корзины берется «потребительская корзина», то полученный индекс называется **индексом потребительских цен (ИПЦ)**. Этот индекс рассчитывается и публикуется (в развитых странах) ежемесячно. В «потребительскую корзину» включаются товары и услуги (250–300 наименований), которые покупает в среднем в расчете на месяц типичная городская семья, состоящая из 4-х человек (2 взрослых + 2 ребенка).

С помощью индексов цен можно вычислить **темп (уровень) инфляции**, например, в 2001 году

$$\pi (\text{темпы инфляции в } 2001 \text{ г.}) = \frac{I_{\text{цен } 2001} - I_{\text{цен } 2000}}{I_{\text{цен } 2000}} \times 100 \ \%.$$

Разделение макроэкономических переменных на **номинальные** и **реальные** величины вообще характерно для макроэкономического анализа.

Номинальные величины получают путем измерения соответствующих экономических агрегатов в ценах отчетного года.

Реальные величины представляют собой результат измерения экономических агрегатов, скорректированный на изменение уровня цен (т.е. в ценах базового года или в любых других постоянных ценах).

Если известны процентные изменения реальных и номинальных величин, а также темпы инфляции, то:

$$\begin{aligned} & \text{изменение номинальной величины (в \%)} = \\ & = \text{изменение реальной величины (в \%)} + \text{темпы инфляции.} \end{aligned}$$

(Следует уточнить, что данная формула применима только при небольших значениях процентных изменений и небольшом темпе инфляции.)

3. ВВП по расходам. Валовые и чистые инвестиции

Как же измерить (рассчитать) ВВП (или ВВП)? Ответ на это вопрос дает рассмотренная выше схема народнохозяйственного кругооборота, из которой следует, что ВВП (или ВВП) можно измерить двумя основными способами.

- **Первый способ** связан с измерением *потока расходов*, необходимых для того, чтобы выкупить произведенные товары и услуги, входящие в состав ВВП (или ВВП). Он называется расчетом *ВВП (или ВВП) по расходам*.
- **Второй способ** связан с измерением *потока доходов*, полученных собственниками факторов производства, использованных для производства тех же товаров и услуг, и называется расчетом *ВВП (или ВВП) по доходам*.

Очевидна взаимосвязь двух способов измерения ВВП (ВВП): *расходы покупателей товаров и услуг формируют доходы продавцов факторов производства, поэтому*

$$\begin{aligned} \text{ВВП по расходам} &= \text{ВВП по доходам} \\ (\text{ВВП по расходам} &= \text{ВВП по доходам}). \end{aligned}$$

Чтобы рассчитать *ВВП по расходам*, необходимо суммировать *расходы на покупку конечных товаров и услуг* всех макроэкономических субъектов:

1. *Домашние хозяйства* покупают потребительские товары и услуги, т.е. осуществляют *личные потребительские расходы* (C).

2. *Предпринимательский сектор* (фирмы) покупает (и производит) инвестиционные товары (элементы основного капитала), а также товары для пополнения товарно-материальных запасов – осуществляет *инвестиционные расходы* (Ig). (Сюда входит все строительство, включая жилищное.)

Валовые (внутренние, частные) инвестиции (Ig) представляют собой общую сумму расходов фирм данной страны, направленных в течение отчетного года на возмещение и увеличение основного капитала и прирост товарных запасов.

Чистые (внутренние, частные) инвестиции (In) измеряют величину прироста капитала и товарных запасов за год.

Чистые инвестиции представляют собой валовые инвестиции за вычетом амортизации (затрат на потребление капитала) – D:

$$In = Ig - D.$$

3. *Государственный сектор* (государство) покупает различные товары и услуги (вооружение, здания для органов государственного управления, государственных учебных заведений, услуги государственных служащих и т.д.), т.е. осуществляет *государственные расходы для закупки товаров и услуг* (G).

4. *Остальной мир*. Часть ВВП (ВВП) страны выкупается иностранными потребителями, фирмами и государствами, т.е. они осуществляют *расходы на экспорт* (X). В то же время домашние хозяйства, фирмы и государство осуществляют *расходы на импорт* (IM) товаров из других стран. Разница между ними называется *расходами на чистый экспорт*:

$$Xn = X - IM.$$

Подведем итог.

ВВП по расходам состоит из суммы расходов (четырёх макроэкономических субъектов), необходимых для того, чтобы выкупить весь объем произведенного в стране ВВП:

$$\begin{aligned} \text{ВВП по расходам} &= C + Ig + G + Xn \\ (\text{ВВП по расходам} &= C + Ig + G + Xn). \end{aligned}$$

4. ВВП по доходам. Чистый национальный продукт. Национальный доход. Располагаемый личный доход

ВВП по доходам. Чистый национальный продукт.
Национальный доход

$$\begin{aligned} \text{ВВП} - \text{амортизация (D)} &= \\ &= \text{ЧНП (чистый национальный продукт)}. \\ \text{ЧНП} - \text{ЧКН (чистые косвенные налоги)} &= \\ &= \text{НД (национальный доход)}. \end{aligned}$$

Таким образом, мы получили одну из важнейших макроэкономических категорий – *национальный доход* (НД).

Национальный доход представляет собой сумму факторных доходов, полученных собственниками национальных факторов производства. Раскроем это определение:

НД = сумма факторных доходов = заработная плата (оплата труда наемных работников) + доходы некорпоративных произ-

водителей (доходы малого и среднего бизнеса) + **прибыль корпораций + рента + процентные доходы** (рис. 10.4):

Следовательно, чтобы рассчитать **ВНП по доходам**, нужно к **национальному доходу** прибавить **амортизацию** (получим **чистый национальный продукт**), а также **чистые косвенные налоги**.

Поскольку мы не принимаем в расчет разницу между **ВВП** и **ВНП**, то и **ВВП по доходам** = **НД** + **амортизация(D)** + **чистые косвенные налоги (ЧКН)**.

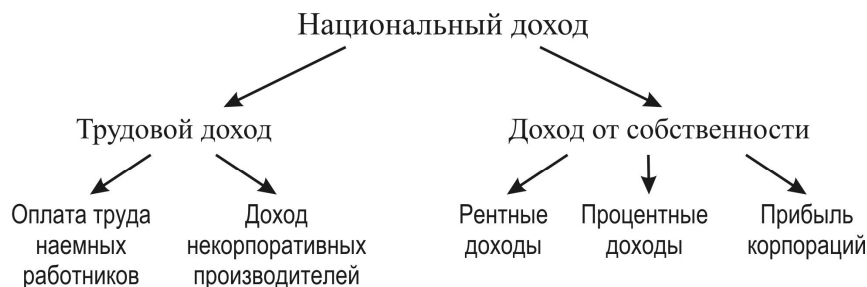


Рис. 10.4

В заключение приведем диаграмму, в которой показано соотношение важнейших показателей (агрегатов) системы национальных счетов.

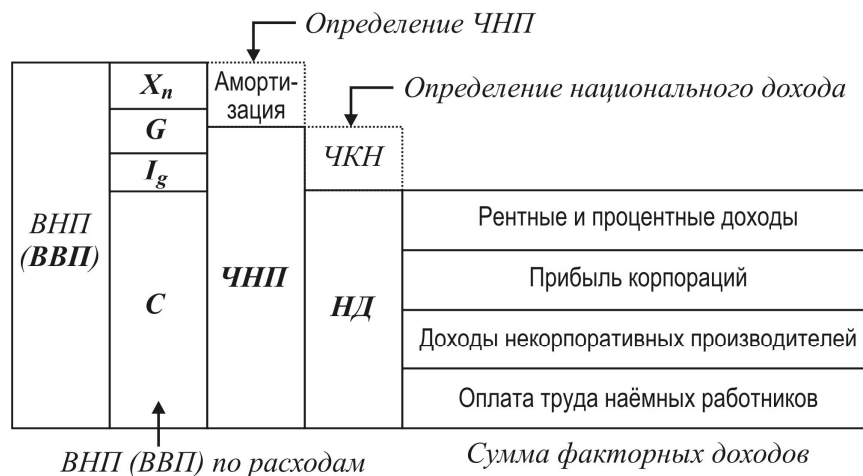


Рис. 10.5

Располагаемый личный доход

Располагаемый личный доход – это совокупный доход, доступный для непосредственного использования домашними хозяйствами (РЛД).

В основе *располагаемого личного дохода* лежит национальный доход:

$$\text{РЛД} = \text{НД} - \text{прибыль корпораций} + \text{дивиденды по акциям частных лиц} - \text{налоги (прямые)} + \text{трансфертные платежи (социальные выплаты)}.$$

Прибыль корпораций, будучи частью национального дохода, распадается на три части:

1. Налоги на прибыль корпораций, которые идут в доход государства, – следовательно, эта часть прибыли корпораций не может войти в РЛД.

2. Нераспределенная прибыль – часть прибыли корпораций, остающаяся в их распоряжении и предназначенная для расширения производства, т.е. для прироста инвестиций.

3. Оставшаяся прибыль может быть выплачена собственникам акций в виде дивидендов. Собственниками акций могут быть частные лица (домашние хозяйства) и фирмы. В располагаемый личный доход входят дивиденды, полученные *только частными лицами*.

(Если не принимать во внимание существование государства, а также пренебречь тем фактом, что корпорации выплачивают домашним хозяйствам в виде дивидендов только часть прибыли, то между **национальным доходом** и **располагаемым личным доходом** *разницы нет*.)

На рис. 10.6 приведена схема использования домашними хозяйствами *располагаемого личного дохода*.

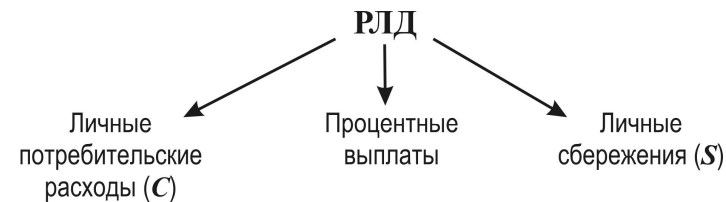


Рис. 10.6

• **Личные потребительские расходы** (C в системе национальных счетов) – расходы домашних хозяйств на покупку потребительских товаров (исключая покупку недвижимости).

• **Процентные выплаты** представляют собой в основном выплаты по потребительскому кредиту (очень небольшая доля в РЛД, поэтому в дальнейшем анализе мы будем ими пренебрегать).

• **Личные сбережения** (S в системе национальных счетов) представляют собой часть располагаемого личного дохода, который люди используют для накопления (увеличения богатства). Основные формы личных сбережений:

- 1) *увеличение счета в банке;*
- 2) *покупка ценных бумаг;*
- 3) *покупка недвижимости;*
- 4) *уплата старых долгов.*

Доля личных сбережений в РЛД называется *нормой личных сбережений*.

Роль сбережений в экономике очень велика (за счет сбережений финансируются инвестиции), тем более следует подчеркнуть, что **сбережения не включаются в расчет ВВП (ВНП) ни по доходам, ни по расходам!**

Получив представление об исчислении основных макроэкономических агрегатов и соотношениях между ними, можно переходить к собственно макроэкономическому анализу.

Макроэкономический анализ: совокупный спрос и совокупное предложение ($AD - AS$)

В данной лекции будет рассмотрена макроэкономическая модель «совокупный спрос – совокупное предложение», которая, как видно из названия модели, является макроэкономическим аналогом модели «спрос – предложение».

Модель $AD - AS$ позволяет, во-первых, провести анализ основных макроэкономических проблем: безработицы, инфляции, экономического роста.

Во-вторых, эта модель позволяет выявить различия в подходе к анализу экономики между различными научными школами.

1. **Совокупный спрос и его факторы.**
2. **Совокупное предложение и его факторы.**
3. **Макроэкономическое равновесие в модели $AD - AS$. Изменения в равновесии.**
4. **Классический и кейнсианский подходы к анализу экономики.**

1. Совокупный спрос и его факторы

Совокупный спрос представляет собой общую сумму (планируемых) расходов на приобретение отечественных товаров и услуг за некоторый период времени (год).

Таким образом, если $ВВП_{по\ расходам} = C + Ig + G + Xn$, то

$$AD = C + Ig^{план.} + G + Xn,$$

где AD – совокупный спрос.

Если *фактические* валовые инвестиции равны *планируемым* валовым инвестициям, то разница между совокупным спросом AD и $ВВП_{по\ расходам}$ пропадает. Однако из прошлой лекции известно, что в валовые инвестиции входит прирост товарно-материальных запасов. Он может совпадать с планируемым уровнем, а может и отклоняться от него. Следовательно, фактические инвестиции мо-

гут отличаться (и, как правило, отличаются) от запланированных инвестиций.

На графике **совокупный спрос** представляет собой кривую, показывающую различный объем товаров и услуг, т.е. **реальный ВВП (Q)** на рис. 11.1), который домашние хозяйства, предпринимательский сектор, государственный сектор и остальной мир готовы (планируют) купить при любом возможном уровне цен P за некоторый период времени (год).

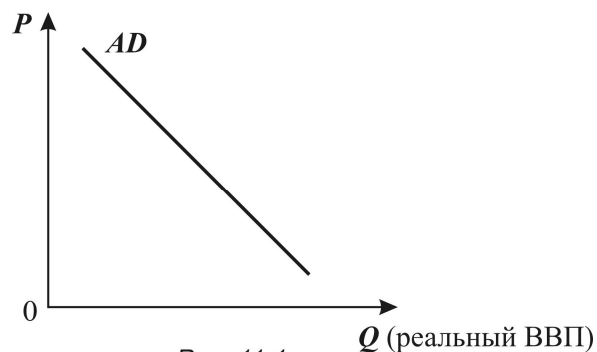


Рис. 11.1

Как видно на рис. 11.1, кривая совокупного спроса AD имеет отрицательный наклон, так как между уровнем цен P и величиной совокупного спроса Q существует *обратная зависимость*. Это объясняется следующими причинами:

1. *Эффект богатства (эффект Пигу)*: если уровень цен повышается, это приводит к сокращению реальной ценности денежных активов домашних хозяйств, вследствие чего они сократят потребительские расходы (C).

2. *Эффект процентной ставки (эффект Кейнса)*: при повышении уровня цен растет и процентная ставка (цена пользования деньгами), что приводит к сокращению инвестиционного спроса ($I_g^{\text{план.}}$) предпринимательского сектора, а также некоторых потребительских расходов домашних хозяйств.

3. *Эффект импортных закупок*: при повышении уровня цен на отечественные товары и услуги отечественные потребители переходят на закупки импортных товаров и услуг, что увеличивает импорт иностранных товаров в страну и сокращает экспорт отечест-

венных товаров из страны. В результате сокращаются *расходы на чистый экспорт (X_n)*.

Объединяясь, эти три эффекта приводят к тому, что **при повышении уровня цен объем совокупного спроса сокращается, а при снижении уровня цен объем совокупного спроса растет**. Это и отражается в отрицательном наклоне кривой AD . Другими словами, **изменение уровня цен вызывает движение вдоль одной и той же кривой совокупного спроса (при прочих равных условиях)**.

Кроме уровня цен (*ценовой фактор*) на совокупный спрос воздействуют и *неценовые факторы*, при изменении которых (хотя бы одного из них) кривая AD сдвигается вправо (в положение AD_1 на рис. 11.2), если совокупный спрос растет, или влево (в положение AD_2), если совокупный спрос сокращается.

Неценовые факторы совокупного спроса

К неценовым факторам совокупного спроса относятся факторы, определяющие объем планируемых расходов каждого из четырех макроэкономических субъектов: потребительских расходов C , планируемых инвестиционных расходов $I_g^{\text{план.}}$, государственных расходов G и расходов на чистый экспорт X_n **независимо от уровня цен**.

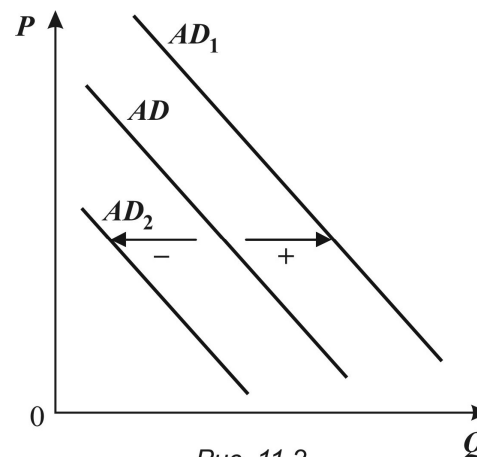


Рис. 11.2

Изменение хотя бы одного из этих факторов приводит к сдвигу кривой совокупного спроса вправо, если совокупный спрос растет, и влево, если совокупный спрос сокращается.

(1) На объем *потребительских расходов* влияют следующие неценовые факторы:

- 1) благосостояние потребителей;
- 2) ожидания потребителей;

- 3) задолженность потребителей;
- 4) налоги (ставка подоходного налога).

(2) На объем *планируемых инвестиционных расходов* влияют следующие неценовые факторы:

- 1) процентные ставки (если изменения процентных ставок *не* вызваны изменением уровня цен);
- 2) ожидаемые прибыли от инвестиций;
- 3) налоги с предприятий;
- 4) технология;
- 5) избыточные производственные мощности.

(3) *Государственные расходы* определяются законодателями.

(4) *Расходы на чистый экспорт* зависят от соотношения экспорта и импорта.

2. Совокупное предложение и его факторы

Совокупное предложение представляет собой общий объем отечественных товаров и услуг, производимых в экономике за некоторый период времени (год).

На графике **совокупное предложение** может быть изображено в виде кривой, которая показывает объем производства отечественных товаров и услуг, т.е. **реальный ВВП** (Q на рис. 11.3) при каждом возможном уровне цен P за некоторый период времени (год).

(Единого мнения относительно формы кривой совокупного предложения не существует; ниже предлагается один из вариантов этой кривой.)

Как видно на рис. 11.3, кривая совокупного предложения AS состоит из трех отрезков (сегментов):

- 1) горизонтальный (*кейнсианский*) отрезок;
- 2) промежуточный (*восходящий*) отрезок;
- 3) вертикальный (*классический*) отрезок.

Прежде чем перейти к анализу каждого отрезка, необходимо подчеркнуть, что **объем производства, как в отдельной фирме, так и в экономике в целом определяется объемом имеющихся производственных ресурсов и технологией. Если имеющиеся в экономике ресурсы используются полностью (при данной тех-**

нологии), то экономика производит потенциальный уровень реального ВВП (Q_f на рис. 11.3).

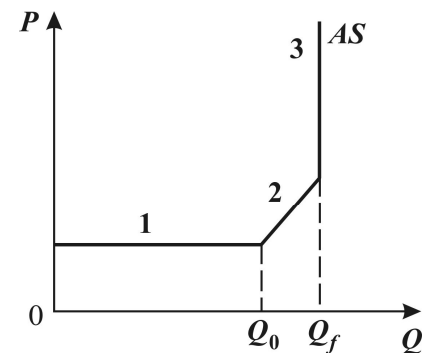


Рис. 11.3

Между уровнем цен P и величиной совокупного предложения Q существует *прямая зависимость* (уровень цен — ценовой фактор совокупного предложения): **чем выше уровень цен P , тем при прочих равных условиях больше величина совокупного предложения Q .** Однако эта зависимость проявляется по-разному на каждом отрезке кривой совокупного предложения.

1. Кейнсианский отрезок.

На протяжении всего отрезка уровень цен не изменен. Фактический $Q < Q_0 < Q_f$, из чего следует, что значительная часть ресурсов не используется: производственные мощности простаивают, высок уровень безработицы, т.е. экономика находится на глубоком спаде, так как фактический уровень реального объема ВВП «не дотягивает» до потенциального уровня. Если объем производства начнет расти (движение вправо вдоль горизонтального отрезка), то уровень цен не изменится, так как фирмы просто начнут использовать простаивающие производственные мощности и увеличивать занятость за счет безработных, которые не станут требовать повышения заработной платы. Поэтому издержки производства не возрастут, а значит, и цены не изменятся. (Объяснение того, почему уровень цен не изменится при движении влево вдоль горизонтального отрезка, будет дано позже.)

2. *Восходящий отрезок.* Движение вдоль отрезка от Q_0 до Q_f означает, что экономика приближается к потенциальному уровню реального ВВП. В некоторых отраслях ощущается нехватка имеющихся ресурсов. Спрос на новые ресурсы (*обусловленный ростом реального ВВП*) повышает цену на них, что приводит к росту издержек и, как результат, растет уровень цен.

3. *Классический отрезок.* Экономика достигает **потенциально-го уровня реального ВВП (Q_f)**. Движение вдоль вертикального отрезка приведет только к росту уровня цен.

Однако на совокупное предложение воздействуют и *неценовые факторы*, которые сдвигают кривую совокупного предложения (рис. 11.4) **AS вправо и вниз** в положение **AS₁**, если совокупное предложение **растет**, и **влево и вверх** в положение **AS₂**, если совокупное предложение **сокращается**.

Неценовые факторы совокупного предложения имеют общее свойство: **их изменение вызывает изменение издержек на единицу продукции (средних издержек) в экономике в целом независимо от уровня цен.**

(Следует подчеркнуть, что эти факторы не связаны с ростом спроса на ресурсы, о чем шла речь при характеристике промежуточного отрезка кривой AS.)

Неценовые факторы совокупного предложения

1. Цены на ресурсы, которые обусловлены:

- предложением внутренних ресурсов (земли, труда, капитала);
- ценами импортных ресурсов.

2. Производительность труда, обусловленная:

- объемом применяемого капитала в расчете на одного работника;
- технологией;
- качеством рабочей силы (уровень образования и обучения);
- организацией производства.

3. Правовые нормы:

- налоги с предприятий и субсидии;
- государственное регулирование экономики.

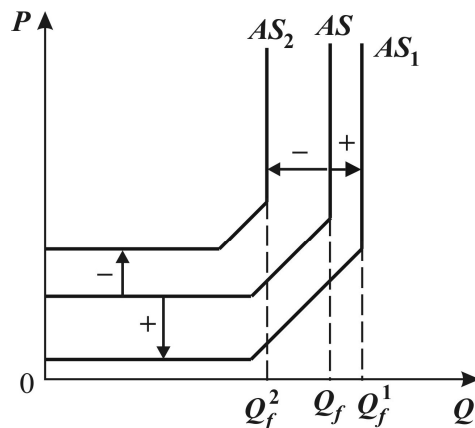


Рис. 11.4

При анализе изменений совокупного предложения важно иметь в виду:

- если совокупное предложение растет, то *растет и потенциальный уровень реального ВВП ($Q_f^1 > Q_f$ на рис. 11.4)*;
- если совокупное предложение сокращается, то *потенциальный уровень реального ВВП сокращается ($Q_f^2 < Q_f$ на рис. 11.4)*.

3. Макроэкономическое равновесие в модели AD – AS.

Изменения в равновесии

Макроэкономическое равновесие в модели AD – AS

В макроэкономике, как и в микроэкономике, для анализа поведения экономических переменных используется равновесный подход. На рис. 11.5 представлен *механизм приведения к равновесию* на кейнсианском (горизонтальном) и восходящем (промежуточном) отрезках кривой совокупного предложения.

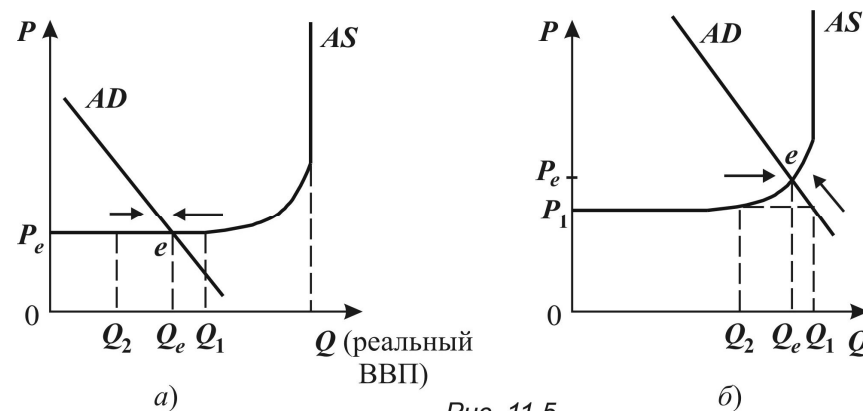


Рис. 11.5

1. На горизонтальном отрезке отклонения от равновесия (т. е) обусловлены только отклонением значений Q от Q_e , так как уровень цен P_e **неизменен**.

• При данном уровне цен P_e объем совокупного предложения Q_1 избыточен и не будет выкуплен (как видно на рис. 11.5 а, он мог бы быть выкуплен только при более низком уровне цен). Это вызо-

вет *рост фактических товарных запасов фирм по сравнению с запланированным уровнем*, что станет сигналом для *сокращения* фирмами объема производства (стрелка влево).

- При Q_2 на товарных рынках будет ощущаться избыток спроса (как видно на рис. 11.5 а, объем реального ВВП Q_2 полностью выкупается при более высоком уровне цен). Следовательно, *фактические товарные запасы начнут сокращаться по сравнению с запланированным уровнем* – фирмы получают сигнал *к наращиванию* производства.

Таким образом, механизм приведения к равновесию на горизонтальном отрезке связан только с колебаниями реального ВВП вокруг равновесного уровня.

2. На промежуточном отрезке действует механизм приведения к равновесию, аналогичный тому, который был охарактеризован при анализе спроса и предложения в курсе микроэкономики и связан с колебаниями как уровня цен, так и реального ВВП вокруг равновесного уровня. Например (рис. 11.5 б), если уровень цен P_1 ниже равновесного уровня P_e , то возникает избыток совокупного спроса: величина совокупного спроса Q_1 больше величины совокупного предложения Q_2 . Избыток совокупного спроса приводит к росту уровня цен до уровня P_e и росту реального ВВП до уровня Q_e .

3. Если анализировать механизм приведения к равновесию на вертикальном отрезке, то следует отметить: поскольку на протяжении всего отрезка объем реального ВВП (равный потенциальному уровню Q_f) не может изменяться, этот механизм связан только с колебаниями уровня цен вокруг равновесного уровня.

Изменения в равновесии

На совокупный спрос и на совокупное предложение, как известно, воздействуют неценовые факторы, которые сдвигают кривые AD и AS . В результате изменяется и равновесие.

Рассмотрим сначала, как изменяется равновесие, если при неизменном совокупном предложении изменяется совокупный спрос.

(1) Предположим: $AS = \text{const}$, $AD \uparrow$ (рис. 11.6):

1. *Рост AD на горизонтальном отрезке.* AD_1 переходит в AD_2 : равновесный реальный ВВП растет (с Q_1 до Q_2), уровень цен неизменен.

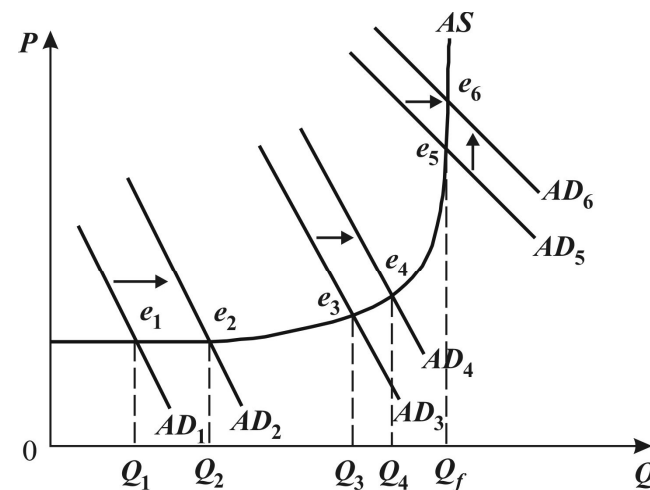


Рис. 11.6

2. *Рост AD на промежуточном отрезке.* AD_3 переходит в AD_4 : рост равновесного реального ВВП (с Q_3 до Q_4) сопровождается ростом уровня цен, т.е. инфляцией, которая называется *преждевременной инфляцией*, так как в экономике не достигнут потенциальный ВВП (Q_f).

3. *Рост AD на вертикальном отрезке.* AD_5 переходит в AD_6 : равновесный реальный ВВП остается на достигнутом ранее уровне Q_f , растет уровень цен, т.е. имеет место *инфляция, вызванная избыточным совокупным спросом* (если совокупный спрос продолжает расти, когда уже достигнут потенциальный ВВП, такой совокупный спрос называется *избыточным*; инфляция, вызванная избыточным совокупным спросом, называется *инфляцией спроса*).

(2) Предположим, $AS = \text{const}$, $AD \downarrow$.

Некоторые экономисты полагают, что эту ситуацию можно рассмотреть с использованием рис. 11.6, только двигаясь в обратном направлении, в результате получатся симметричные изменения в равновесии. Однако есть и другая позиция. В соответствии с этой позицией симметричное изменение в равновесии происходит только на горизонтальном (кейнсианском) отрезке (рис. 11.7): так как уровень цен не изменяется, то равновесный реальный ВВП сокращается (с Q_2 до Q_1).

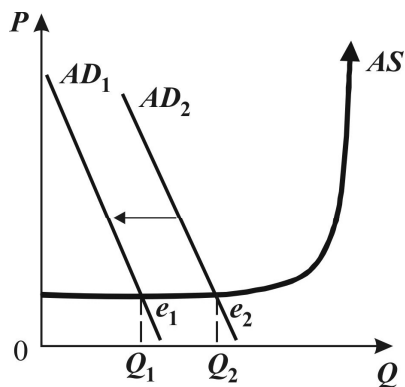


Рис. 11.7

Если же совокупный спрос сокращается на вертикальном или промежуточном отрезках, то возникает **эффект храповика**.

Для объяснения эффекта храповика представим, что кривая AS состоит только из двух отрезков: горизонтального и вертикального (рис. 11.8). Как было показано выше, если совокупный спрос растет (AD переходит в AD_1), то равновесие перемещается из точки e в точку e_1 . Равновесный реальный ВВП достигает потенциального уровня Q_f , уровень цен возрастает с P до P_1 . Если теперь совокупный спрос сократится с AD_1 до AD , уровень цен не упадет, и равновесие перейдет в точку e_2 . Это вызовет сокращение равновесного реального ВВП до уровня Q_{e2} , который меньше первоначального уровня Q_e .

Таким образом, при сокращении совокупного спроса кривая совокупного предложения переходит из положения $PaAS$ в положение P_1e_1AS : сдвиг горизонтального отрезка кривой AS вверх означает уменьшение совокупного предложения, обусловленное сокращением совокупного спроса. Причина этого – **эффект храповика**, суть которого заключается в том, что **цены негибки в сторону понижения**. Причинами этого эффекта называют явления монополизма на рынках товаров и услуг, а также действия профсоюзов, препятствующие снижению номинальной заработной платы на рынках труда.

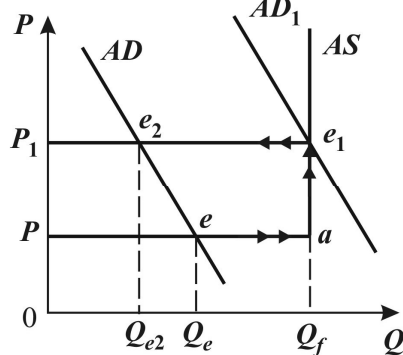


Рис. 11.8

Рассмотрим теперь изменения в равновесии, если при неизменном совокупном спросе изменяется совокупное предложение (рис. 11.9).

(3) Предположим, $AD = \text{const}$, $AS \uparrow$.

Если совокупное предложение растет, то кривая AS переходит в положение AS_1 : растет равновесный реальный ВВП (с Q_e до Q_{e1}), более того, растет потенциальный уровень реального ВВП, т.е. имеет место **экономический рост**. При этом снижается уровень цен.

(4) $AD = \text{const}$, $AS \downarrow$.

Если совокупное предложение сокращается, то кривая AS переходит в положение AS_2 : сокращаются и равновесный реальный ВВП, и потенциальный ВВП (= **стагнация**), и все это сопровождается ростом

уровня цен, т.е. инфляцией (**инфляция**, обусловленная сокращением совокупного предложения, называется **инфляцией издержек**). Это состояние экономики получило название **«стагфляция»** (**стагнация + инфляция**).

Факторы, сдвигающие кривую совокупного предложения, обычно называют **шоками предложения**. Если совокупное предложение растет, говорят о **положительных шоках предложения**; если сокращается, то говорят об **отрицательных шоках предложения**.

- **Положительные шоки** чаще всего связаны с техническим прогрессом, вызывающим рост производительности труда.

- **Отрицательными шоками** чаще всего выступают растущие цены на ресурсы, прежде всего на энергоносители и рабочую силу (при повышении минимальных ставок заработной платы).

4. Классический и кейнсианский подходы к анализу экономики

Модель «совокупный спрос – совокупное предложение» дает возможность сравнить подходы к анализу экономики двух крупнейших макроэкономических школ.

Принципиальные теоретические разногласия между представителями этих школ имеют последствия, далеко выходящие за рамки научных споров, так как служат *основой для выработки рекомендаций в области макроэкономической политики.*

Из курса микроэкономики известно, что рыночная система (чистый капитализм) обеспечивает эффективную аллокацию ресурсов. Однако остается открытым вопрос: способна ли рыночная система обеспечить *полную занятость ресурсов*, т.е. создать условия для достижения экономикой *потенциального уровня реального ВВП (Qf)*?

- *Экономисты-классики* (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль и др.), а также их последователи (неоклассики, позднее монетаристы, новые классики и др.) отвечают на этот вопрос положительно: **полная занятость в экономике – это норма, которая автоматически обеспечивается действием рыночных сил, следовательно, государство не должно вмешиваться в решение этой проблемы.**

- *Дж. М. Кейнс*, а затем и его последователи – *кейнсианцы* – придерживаются противоположной позиции: **для чистого капитализма характерна потеря ресурсов (безработица), обусловленная недостаточным совокупным спросом, следовательно, чтобы обеспечить функционирование экономики в условиях полной занятости, необходима активная государственная политика.**

Классический подход

В основе *классического подхода* лежит *закон Сэя* (Ж.Б. Сэй – французский экономист XIX в.). В соответствии с этим законом, *предложение рождает свой собственный спрос*: производя товары и услуги, люди в то же самое время производят доход, достаточный для того, чтобы их выкупить. Исходя из этого, классики делали вывод о том, что и **совокупное предложение создает свой собственный совокупный спрос**

Однако:

1. **Во-первых**, на потребление направляется лишь часть дохода, другая его часть «*утекает*» в сбережения, что сокращает совокупный спрос. Классики разъясняли, что сбережения служат источником инвестиций для предпринимателей (в сбережения уходит часть дохода, которую потребители не могут истратить, так как часть реального ВВП представлена инвестиционными товарами): $S = I$. Следовательно, **чем больше сбережения, тем больше объем инвестиций.**

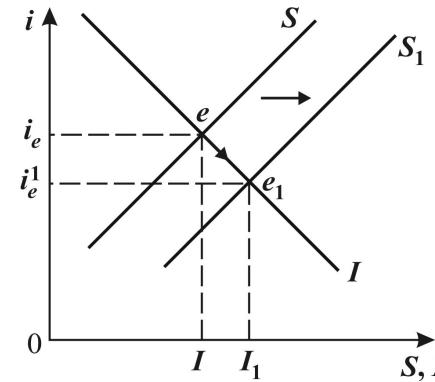


Рис. 11.10

На рис. 11.10 показано, как происходит уравнивание инвестиций и сбережений на рынке капитала (заемных средств).

- Кривая инвестиций I – это кривая спроса на заемные средства. Реальная процентная ставка i – цена заимствований. *Чем выше процентная ставка, тем меньше объем инвестиций* – кривая спроса на инвестиции I имеет отрицательный наклон.
- Кривая сбережений S – это кривая предложения заемных средств: *чем выше процентная ставка, тем больше объем предлагаемых средств*, – кривая S имеет положительный наклон.
- Равновесная ставка процента i_e уравнивает сбережения и инвестиции.
- Если сбережения увеличатся (кривая S сдвинется в положение S_1), то равновесная ставка процента упадет ($i_e^1 < i_e$), что приведет к росту объема инвестиций ($I_1 > I$).

Процентная ставка, таким образом, представляет собой **автоматический регулятор рынка сбережений и инвестиций**. Следовательно, по мнению классиков, рост сбережений не может привести к сокращению совокупного спроса, изменяется лишь его структура: уменьшение спроса на потребительские товары и услуги C компенсируется увеличением спроса на инвестиционные товары I .

2. **Во-вторых**, совокупный спрос может сократиться и по другим причинам.

По мнению классиков, это возможно только вследствие неправильной денежно-кредитной политики государства. Возникнет временное *отклонение от равновесия* (стрелка влево на рис. 11.11), которое очень скоро восстановится, так как, по их убеждению, *цены товаров и ставки заработной платы гибки*, в том числе *и в сторону понижения* (стрелка вниз на рис. 11.11). В результате уровень цен упадет, что обусловит уменьшение и *номинального* совокупного спроса, и *номинального ВВП*. При этом все *реальные* величины останутся без изменений: *реальный ВВП останется на потенциальном уровне, занятость не изменится, не изменится и реальный объем совокупного спроса*.

На рис. 11.11 графически изображена логика классиков. Кривая совокупного предложения AS совершенно неэластична (вертикальная линия). Сокращение совокупного спроса AD перемещает точку равновесия вниз вдоль кривой AS (из положения e в положение e_1), что означает *уменьшение уровня цен* при сохранении равновесия совокупного спроса и совокупного предложения *при неизменном уровне реального ВВП* $= Q_f$.

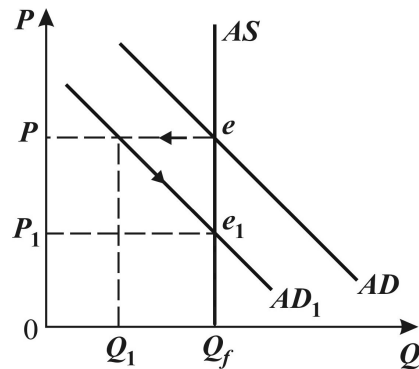


Рис. 11.11

Таким образом, *автоматические рыночные регуляторы* способны поддерживать полную занятость в экономике:

1) *гибкие*, в том числе *и в сторону понижения, цены и ставки заработной платы*,

2) *ставка процента*, колебания которой уравнивают сбережения и инвестиции.

ВЫВОД КЛАССИКОВ. Чистый капитализм представляет собой саморегулирующуюся экономику, в которой полная занятость достигается *автоматически* и является нормой (вынужденная безработица невозможна).

Кейнсианский подход

Кейнс весьма скептически относился к автоматическим регуляторам экономики.

1. Что касается регулирующей роли процентной ставки, то он считал, что:

- *Инвестиции мало чувствительны к изменению ставки процента* (кривая I на рис. 11.10 неэластична, т.е. крутая). Инвесторы руководствуются не только значением i , но, прежде всего, *размером ожидаемой прибыли от инвестиций*.

- Равновесная ставка процента (номинальная) формируется не на рынке капитала, а на *денежном рынке*.

- Не все сбережения обязательно направляются на рынок капитала (например, могут остаться у домашних хозяйств в наличной форме), следовательно, *не все сбережения превращаются в инвестиции*.

- Сбережения зависят от *уровня дохода*, а не от уровня процентной ставки.

2. Кейнс также утверждал, что вследствие монополизма на товарных рынках и рынках труда *цены и ставки заработной платы негибки в сторону понижения*.

Поэтому уровень занятости (а следовательно, и *фактический* реальный объем **ВВП**) целиком зависит от *совокупного спроса*.

Позиция Кейнса представлена на рис. 11.12.

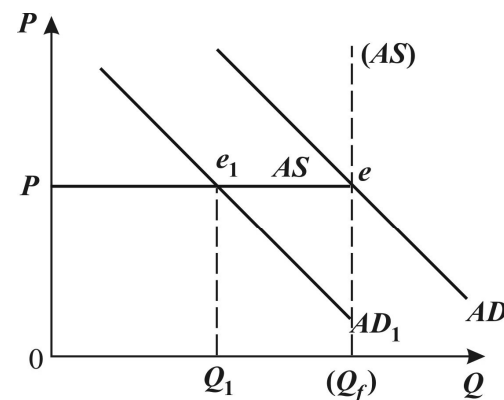


Рис. 11.12

Вся кривая совокупного предложения AS *горизонтальна*. Она может перейти в вертикаль, если совокупный спрос вырастет до уровня Q_f (кривая AD на рис. 11.12), *что, по мнению Кейнса, маловероятно в условиях чистого капитализма, для которого характерен недостаточный совокупный спрос* (напри-

мер, кривая AD_1). Поэтому *равновесие* может установиться при уровне реального ВВП *значительно ниже потенциального* ($Q_1 < Q_p$), что означает безработицу и низкий уровень реального ВВП.

Таким образом, Кейнс утверждал, что **равновесие при полной занятости не является общим случаем. Общий случай – это равновесие при наличии безработицы, а полная занятость – лишь особый случай.**

ВЫВОД КЕЙНСА. Чистый капитализм не способен обеспечить полную занятость ресурсов. Чтобы достигнуть желаемого состояния полной занятости, государство обязано проводить особую политику, поскольку автоматически действующие рыночные силы без государственной поддержки не гарантируют его достижения.

Какой же подход справедлив? Правильный ответ кажется парадоксальным: **оба!** Уже многократно отмечалась важность *фактора времени* в экономическом анализе. Современный макроэкономический анализ использует *классический подход* для анализа экономики в долгосрочном аспекте (долгосрочная кривая совокупного предложения – вертикальная линия).

Для анализа экономики в краткосрочном аспекте, в том числе **макроэкономической нестабильности**, используется *кейнсианский подход* (правда, современная макроэкономическая теория трактует краткосрочную кривую совокупного предложения как восходящую, а не как горизонтальную кривую).

ЛЕКЦИЯ 12

Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

Одной из важнейших закономерностей функционирования капиталистической рыночной экономики является *макроэкономическая нестабильность*, проявляющаяся в *периодических колебаниях общего объема производства, занятости (безработицы) и уровня цен*. **Безработица и инфляция**, входя в круг важнейших макроэкономических проблем, являются ярчайшими проявлениями макроэкономической нестабильности. В то же время и безработица, и инфляция оказывают сильное воздействие на социально-экономическое развитие общества в целом, являясь объектом не только пристального внимания ученых-экономистов, но и государственной макроэкономической политики.

1. **Экономические циклы. Потенциальный и фактический ВВП. Причины экономических колебаний. Фазы цикла. Теории циклического развития.**
2. **Безработица и ее формы. Определение уровня безработицы. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена.**
3. **Инфляция и ее виды. Методы измерения инфляции. Темп инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек.**
4. **Инфляция и реальный доход. Влияние инфляции на перераспределение дохода и богатства. Влияние инфляции на объем национального производства.**
5. **Кривая Филлипса. Стабилизационная политика и ее методы.**

1. **Экономические циклы. Потенциальный и фактический ВВП. Причины экономических колебаний. Фазы цикла. Теории циклического развития**

Экономические циклы. Потенциальный и фактический ВВП

Экономический цикл представляет собой периодически повторяющиеся и следующие друг за другом подъемы и спады

экономической активности на фоне общей тенденции экономического роста.

На рис. 12.1 представлена возможная картина цикла. На оси абсцисс откладываем годы. На оси ординат – объем ВВП как наиболее общий показатель экономической активности. Прямая линия изображает тенденцию экономического роста (тренд), т.е. представляет динамику объема *потенциального ВВП* во времени. Волнообразная линия представляет динамику во времени объема *фактического ВВП* (в номинальном выражении).

Потенциальный ВВП – это максимальный объем реального ВВП, который экономика способна производить за определенный период времени (обычно за год) при полном и эффективном использовании всех доступных факторов производства и имеющейся технологии.

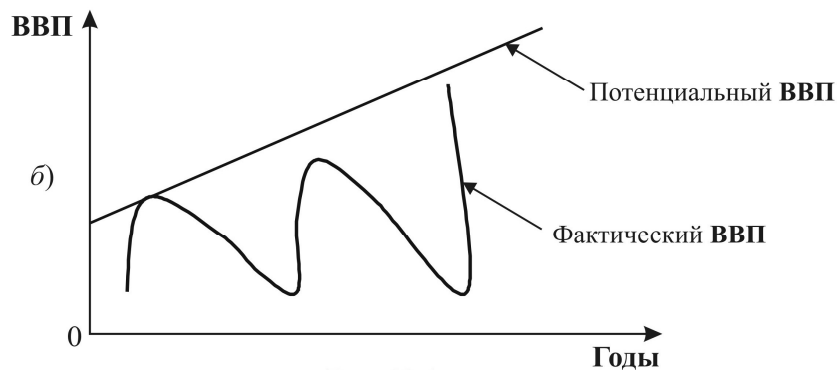
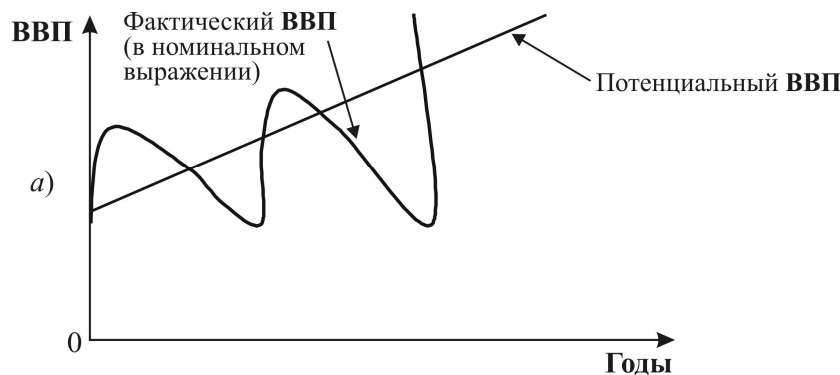


Рис. 12.1

Потенциальный ВВП, следовательно, определяет производственный потенциал экономики и зависит от объема совокупной рабочей силы и производительности труда. (Подробнее см. лекцию 16.)

Фактический ВВП – это объем реального ВВП, создаваемый в экономике за определенный период.

Уровень *фактического ВВП* определяется взаимодействием совокупного спроса и *потенциального ВВП*:

- Если уровень *совокупного спроса* меньше потенциального ВВП, то уровень фактического ВВП будет ниже потенциального ВВП, так как будет равен уровню совокупного спроса.
- При *повышении совокупного спроса* фактический ВВП может достичь уровня *потенциального ВВП*, но по определению не может быть выше него (рис. 12.1 б).

Обратите внимание: на рис. 12.1 а фактический ВВП представлен в номинальном выражении: отклонения волнообразной линии вверх от тренда означают инфляцию.

Причины экономических колебаний

Впервые экономический (деловой) цикл проявил себя в Англии, где в 1825 г. был отмечен первый кризис перепроизводства (так тогда называли экономический спад или *рецессию*). С тех пор периодически раз в 7–12 лет это явление повторяется. С 1857 г. цикл стал носить мировой характер, так как в этом году экономический спад (рецессия) поразил все развитые страны. Наиболее глубокий спад в капиталистических странах имел место в 1929–1933 гг. и вошел в историю под названием «*Великая депрессия*»: падение производства достигало в некоторых странах 40 %.

Научную теорию экономического цикла разработал К. Маркс в «Капитале» на основе трудовой теории стоимости. Классики и неоклассики не признавали существование цикла, т.е. закономерного характера макроэкономических колебаний. Они полагали (многие их последователи полагают и сейчас), что спады вызываются экзогенными (т.е. внешними для экономики) факторами: войнами, революциями, но в основном неправильной денежно-кредитной политикой государства.

Со времен Кейнса утвердилось мнение, что причина экономических спадов коренится в **недостаточном совокупном спросе**.

Соответственно, **причиной макроэкономических колебаний** (т.е. существования цикла), по мнению большинства современных экономистов, **являются колебания совокупного спроса, в особенности инвестиционного спроса.**

Фазы цикла

Экономический (деловой) цикл делится на четыре фазы (рис. 12.2).

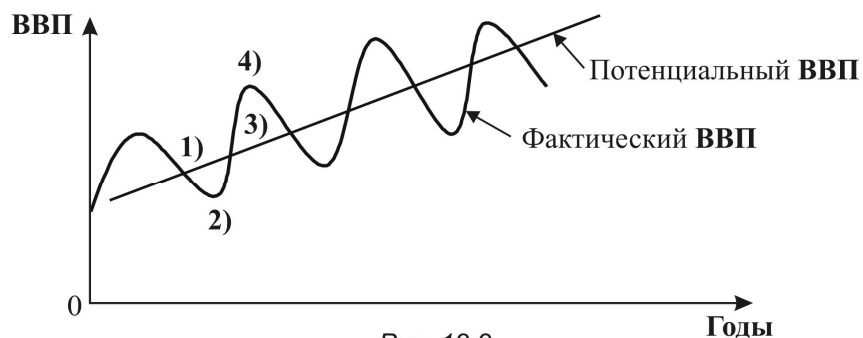


Рис. 12.2

1) СПАД – период падения совокупного спроса в сочетании с падением ВВП и ростом безработицы, который в конце концов завершается достижением **низшей точки цикла**. Затяжной и глубокий спад называют **депрессией**. Отличие **спада** от **депрессии** состоит в том, что на **спаде** уровень цен остается неизменным, если же **спад** перерастает в **депрессию**, уровень цен падает (т.е. имеет место **дефляция**);

2) НИЗШАЯ ТОЧКА ЦИКЛА или **впадина** – это фаза, наступающая вслед за спадом (депрессией): **падение совокупного спроса, падение ВВП и рост безработицы прекращаются**;

3) ПОДЪЕМ – это фаза, наступающая после низшей точки цикла – период **повышения совокупного спроса в сочетании с ростом ВВП и сокращением безработицы**, а также некоторой (преждевременной) **инфляцией**, что завершается достижением **потенциального ВВП**;

4) БУМ или **пик** цикла – фаза, наступающая вслед за подъемом, когда **рост совокупного спроса** по достижении уровня **потенциального ВВП**

ного **ВВП** приводит к росту общего уровня цен – **инфляции**, порождаемой **избыточным совокупным спросом**.

Теории циклического развития

В дальнейшем были открыты циклы иной продолжительности, связанные с периодическим обновлением составных частей основного капитала и товарных запасов.

Циклы малой продолжительности (3–4 года) называются циклами Китчина и связаны с колебаниями товарных запасов.

Н. Кондратьев открыл «большие циклы экономической конъюнктуры» (1928 г.) – циклы продолжительностью в 40–50 лет, связанные со структурными изменениями в экономике.

В 40-е годы XX столетия австрийский экономист Дж. Шумпетер создал общую картину циклов различной продолжительности. Они как бы нанизываются один на другой и то ослабляют, то усиливают друг друга (рис. 12.3).

В современной экономической теории нет единства взглядов на проблемы циклического развития. Многие экономисты, например, представители **монетаризма** (**М. Фридмен**), будучи в этом вопросе последователями неоклассиков, признают наличие макроэкономических колебаний, но не признают их закономерного и регулярного характера, т.е. не признают существования экономического цикла. Вслед за классиками и неоклассиками они высказывают убеждение в экзогенной природе макроэкономических колебаний, утверждая, что главной их причиной выступает неправильная экономическая, прежде всего денежно-кредитная, политика.

Видный представитель **теории рациональных ожиданий** **Р. Лукаш** полагает, что циклы вызваны денежными шоками, но не всякими, а только неожиданными.

Также можно отметить «Теорию реального экономического цикла» А. Стокмена.

Довольно популярны теории, объясняющие экономический цикл периодическими колебаниями в экономической политике: государство, стремясь избежать циклических крайностей (безработицы и инфляции) в период предвыборных кампаний, способствует раскачиванию экономики.

2. Безработица и ее формы. Определение уровня безработицы.

Естественный уровень безработицы. Закон Оукена

Безработица и ее формы. Определение уровня безработицы

Под **безработицей** понимается недоиспользование труда. **Безработными** считаются люди, входящие в состав совокупной рабочей силы, но не имеющие работы.

Не следует смешивать *безработных* и *незанятых*: незанятыми называют *всех неработающих людей*, в том числе и не входящих в совокупную рабочую силу, *безработные – это незанятая часть совокупной рабочей силы*.

Размеры безработицы характеризуются **уровнем безработицы**.

Уровень безработицы = (безработные / рабочая сила) × 100%
или $u = (U/L) \times 100 \%$,

где u – уровень безработицы, U – безработные, L – рабочая сила. Поскольку рабочая сила L представляет собой сумму безработных U и занятых E , то **уровень безработицы определяет долю безработных в (совокупной) рабочей силе, выраженную в процентах**.

Величина рабочей силы зависит от численности населения страны и включает в себя тех, кто *может* и *хочет* (активно ищет работу) работать. В состав рабочей силы **не входят**:

- дети до 16 лет;
- лица, находящиеся в специализированных учреждениях (тюрьмы, психбольницы);
- выбывшие из состава рабочей силы (люди, которые могут работать, но по каким-либо причинам не работают и не ищут работу).

Полная занятость не означает, что все сто процентов рабочей силы имеют работу. Следовательно, уровень безработицы не может

быть равен нулю, т.е., существует такой уровень безработицы, которой признается неизбежным – **естественный уровень безработицы**. Чтобы понять, что представляет собой естественный уровень безработицы, надо рассмотреть **формы безработицы**.

1. Фрикционная безработица (U_F) связана с переменой места работы. Люди, уволившись с одного места работы, могут уже на следующий день приступить к работе в другом месте. Иногда они могут искать новое место работы *в течение какого-то периода времени*, становясь **фрикционными безработными**, так как рынки труда *не в состоянии немедленно уравновесить спрос на рабочую силу с ее предложением*. Часть фрикционной безработицы может рассматриваться как добровольная, поскольку люди сами решают оставить свою работу, надеясь найти лучшую. Другая часть фрикционной безработицы является вынужденной: работников увольняют, и они вынуждены искать новое место работы. К фрикционным безработным можно отнести лиц, находящихся в ожидании первого в жизни рабочего места.

2. Структурная безработица (U_S) – длительная безработица, вызванная изменением структуры рабочих мест, что связано с изменениями производственных процессов и упадком отдельных отраслей. Она возникает, когда с течением времени в технологиях, а также в структуре потребительского спроса происходят изменения, которые меняют структуру спроса на рабочую силу: *структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест* (безработица в одних отраслях соседствует с нехваткой работников в других).

Иногда бывает трудно отличить структурную безработицу от фрикционной. Однако структурные безработные, как правило, не могут получить работу без переподготовки или перемены места жительства. Структурная безработица более долговременна, а поэтому является более серьезной проблемой. В развитых странах государственные органы разрабатывают и осуществляют специальные программы с целью сокращения структурной безработицы.

3. Циклическая безработица (U_C) возникает на фазе спада и обусловлена падением совокупного спроса. Ее наличие означает **нехватку рабочих мест** в экономике. Это самая тяжелая и серьезная форма безработицы.

Естественный уровень безработицы. Закон Оукена

Поскольку фрикционная и структурная формы безработицы неизбежны и существуют на всех фазах цикла, их объединяют под общим названием «естественная безработица» (U^*). (Термин «естественная» означает, что *безработица обусловлена особенностями рынка труда*, которые как раз и объясняют наличие этих форм безработицы, и не связана с циклом.)

Если циклическая безработица отсутствует, то уровень безработицы называется *естественным уровнем безработицы* (u^*):

$$u^* = (U_F + U_S)/L = U^*/L.$$

В настоящее время экономисты считают, что естественный уровень безработицы равен примерно 5–6 %.

Если безработица находится на естественном уровне, то считают, что экономика достигла *полной занятости*.

Объем реального ВВП, который соответствует естественному уровню безработицы, называется *производственным потенциалом экономики* (*потенциальным уровнем реального ВВП*).

Главным экономическим последствием чрезмерной (т.е. *циклической*) безработицы является *недопроизведенная продукция*: если экономика не в состоянии обеспечить достаточное количество рабочих мест, часть ее производственного потенциала теряется безвозвратно.

Разница между фактическим и потенциальным уровнем реального ВВП называется *разрывом в выпуске* (или *отставанием ВВП*, если она выражена в процентах).

Иногда фактический уровень ВВП может превысить потенциальный уровень (например, во время войны государство может запретить увольняться работникам некоторых отраслей промышленности, тем самым искусственно сокращая фрикционную безработицу).

Американский экономист Артур Оукен в математической форме выразил взаимосвязь между *уровнем циклической безработицы* и отставанием ВВП:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \times 100 \% = -\beta(u - u^*),$$

где Y – фактический уровень реального ВВП (фактический ВВП); Y^* – потенциальный уровень реального ВВП (потенциальный ВВП); $Y - Y^*$ – разрыв в выпуске; $(Y - Y^*)/Y^*$ в процентах – *отставание ВВП*, u – фактический уровень безработицы; u^* – естественный уровень безработицы; $(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы; β – эмпирический коэффициент, значения которого, как правило, попадают в интервал от 2 до 3.

Приведенная выше формула означает: **если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1 процентный пункт, то отставание фактического ВВП от потенциального составит β процентных пунктов.**

3. Инфляция и ее виды. Методы измерения инфляции.

Темп инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек

Инфляция и ее виды. Методы измерения инфляции. Темп инфляции

Инфляцией называется повышение уровня цен в экономике, *продолжающееся в течение некоторого периода времени*.

Повышение уровня цен, инфляция, означает падение покупательной способности денег. Будучи, наряду с безработицей, проявлением макроэкономической нестабильности, инфляция является объектом макроэкономической политики.

Ежегодные увеличения уровня цен могут быть малыми и постепенными (*ползучая инфляция*) или большими и ускоряющимися (*гиперинфляция*).

Инфляцию измеряют при помощи показателя, который называется темпом (уровнем) инфляции.

Темп инфляции показывает **рост (прирост) уровня цен за год и рассчитывается с помощью индексов цен**.

Темп инфляции в отчетном (текущем) году:

$$\pi = (P - P_{-1}) / P_{-1},$$

где π – темп (уровень) инфляции; P, P_{-1} – уровень цен (индекс цен) соответственно в отчетном (текущем) и предыдущем годах.

Одной из серьезных проблем инфляции является *неравномерность роста цен на различные товары*. Если на одни товары цены могут сильно вырасти, то на другие они растут медленнее и с запозданием. Как правило, с наибольшим опозданием начинают расти ставки заработной платы.

Если известен темп инфляции, то с помощью «**правила величины 70**» можно быстро подсчитать количество лет, в течение которых уровень цен удваивается. Для этого необходимо число 70 разделить на (среднегодовой) темп инфляции: $70/\pi$.

Инфляция спроса

Из прошлой лекции известно, что существуют два вида инфляции, порождаемые различными причинами: **инфляция спроса** и **инфляция издержек**.

Инфляция спроса возникает в результате роста совокупного спроса по достижении **потенциального уровня** реального ВВП.

На рис. 12.4 показана связь между **ростом совокупного спроса** и **инфляцией спроса**.

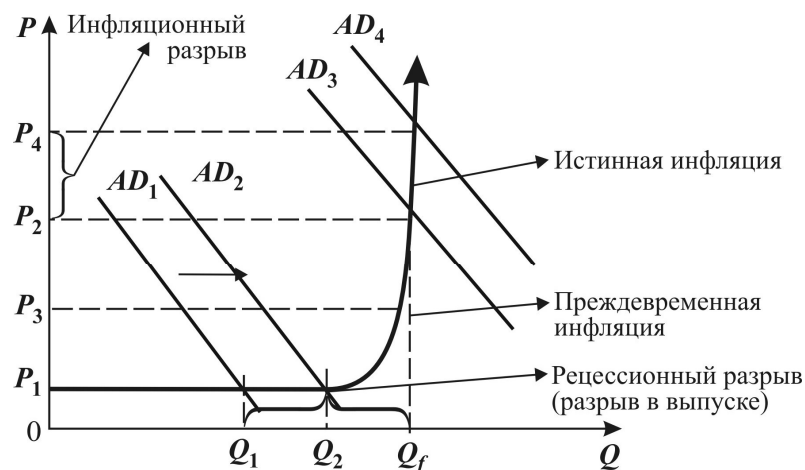


Рис. 12.4

Если совокупный спрос растет на **кейнсианском** (горизонтальном) отрезке кривой совокупного предложения, т.е. кривая AD_1 сдвигается в положение AD_2 , уровень цен не изменится и останется равным P_1 . При этом увеличится уровень реального ВВП, следовательно, **сократится уровень безработицы**.

Если рост совокупного спроса продолжится так, что кривая AD_2 сдвинется в положение AD_3 , т.е. равновесие перейдет на границу **восходящего** и **классического** отрезков, уровень цен повысится до

P_3 . Реальный ВВП увеличится, достигнув **потенциального уровня** Q_f . Безработица достигнет **естественного уровня**. Повышение уровня цен на восходящем отрезке вплоть до достижения **потенциального ВВП** (Q_f) называется **преждевременной инфляцией**.

Как только совокупный спрос превысит AD_3 , он станет **избыточным совокупным спросом** (AD_4), тогда и начнется **истинная инфляция спроса**.

Рассмотрим, как в связи с ростом совокупного спроса изменяются значения **номинального** и **реального ВВП**.

- На **горизонтальном** отрезке: уровень цен неизменен ($P = \text{const}$), следовательно, **номинальный** и **реальный ВВП** **растут одинаковым темпом**. Так как инфляции нет, то изменения номинального ВВП отражают только изменения реального ВВП.

- На **промежуточном** отрезке **номинальный ВВП** **растет быстрее реального ВВП**, так как рост номинального ВВП отражает и рост реального ВВП, и рост уровня цен (инфляцию).

- На **вертикальном** отрезке имеет место **истинная (чистая) инфляция спроса**, так как рост номинального ВВП отражает только рост уровня цен, а реальный ВВП остается неизменным.

Таким образом, **источником и причиной истинной инфляции спроса** является **избыточный совокупный спрос**.

Инфляция издержек

Инфляция издержек возникает в результате **роста цен на ресурсы**. Столкнувшись с **ростом издержек** (обусловленным **ростом цен на ресурсы**), производи-

тели назначают более высокие цены на свою продукцию, пытаются **в целях сохранения прибыли** компенсировать возросшие издержки **вздуванием цен**.

На рис. 12.5 мы видим, как рост издержек сдвигает кривую совокупного предложения AS влево в положение AS_1 . Уровень цен повышается с P до P_1 , реальный ВВП сокращается с Q до Q_1 ,

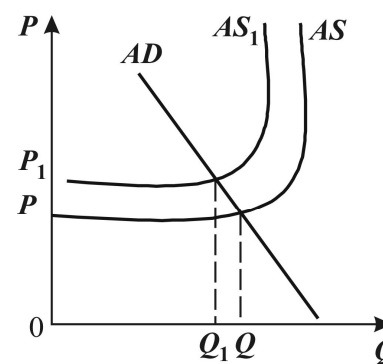


Рис. 12.5

следовательно, сокращается занятость – начинается **стагфляция**, при которой падение уровня реального ВВП и, следовательно, рост безработицы сочетаются с инфляцией издержек.

Основные источники инфляции издержек:

1. увеличение номинальной заработной платы (как правило, обусловленное изменением минимальной ставки заработной платы в законодательном порядке), не подкрепленное соответствующим ростом производительности труда;

2. увеличение цен на энергоносители и сырье (либо вследствие сокращения предложения этих ресурсов на рынке, либо в результате действия картелей, либо из-за падения валютного курса страны, что приводит к удорожанию импортируемых ресурсов).

В реальной действительности бывает сложно различить инфляцию спроса и инфляцию издержек. Однако общепризнанно, что инфляция спроса продолжается до тех пор, пока имеет место **избыточный совокупный спрос**. Инфляция издержек автоматически сама себя ограничивает, сокращая спрос на ресурсы, и постепенно исчезает (однако остается проблема увеличения реального объема производства и сокращения безработицы).

4. Инфляция и реальный доход. Влияние инфляции на перераспределение дохода и богатства.

Влияние инфляции на объем национального производства

Инфляция и реальный доход.

Влияние инфляции на перераспределение дохода и богатства

Одним из серьезнейших последствий инфляции является перераспределение дохода и богатства. Как уже отмечалось, инфляция снижает покупательную способность денег, поэтому многие полагают, что от инфляции страдает все общество. Чтобы выяснить, так ли это на самом деле, необходимо проанализировать, как связаны между собой *инфляция, номинальный доход и реальный доход*.

Номинальный доход – это количество денег, которые получают домашние хозяйства.

Реальный доход – это количество товаров и услуг, которые можно купить на эти деньги (рассчитывается как номинальный доход, деленный на уровень цен).

Если известен *темп инфляции*, а также изменение *номинального дохода в процентах* (= темп роста номинального дохода), то

$$\Delta Y (\text{в } \%) = \Delta PY (\text{в } \%) - \pi,$$

где Y – реальный доход; P – уровень цен; PY – номинальный доход.

В условиях инфляции *реальный доход*:

- **снижится** в том случае, если *номинальный доход растет темпом, который ниже темпа инфляции*;
- **не изменится**, если *номинальный доход растет тем же темпом, что и инфляция*;
- **увеличится**, если *номинальный доход растет быстрее инфляции*.

Таким образом, не все несут потери от инфляции!

Страдают получатели фиксированного номинального дохода (бюджетники, пенсионеры, получатели пособий), а также владельцы сбережений и кредиторы. **Выигрывают** предприниматели, чьи цены на готовую продукцию растут быстрее цен на ресурсы, должники, а также государство, расплачивающееся по своим обязательствам «дешевыми» деньгами.

Другими словами, **инфляция «облагает налогом» тех, кто получает фиксированные денежные доходы, и «субсидирует» тех, у кого денежные доходы растут быстрее инфляции. В результате и происходит перераспределение дохода и богатства.**

Влияние инфляции на объем национального производства

Различным может быть влияние инфляции на объем национального производства (реальный ВВП) и занятость.

Некоторая инфляция спроса сопровождается **ростом реального ВВП** и сокращением безработицы (*преждевременная инфляция на восходящем отрезке кривой совокупного предложения*).

При *истинной инфляции спроса* **реальный ВВП не изменяется**, остается на потенциальном уровне, в экономике – полная занятость.

Если *инфляция обусловлена ростом издержек*, то **реальный ВВП сокращается, безработица растет**.

Гиперинфляция (т.е. чрезвычайно высокие и растущие темпы инфляции) оказывает разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Ей, как правило, предшествует инфляционная спираль (спираль «зарплата – цены»): напри-

мер, первоначальное увеличение цен на товары и услуги, обусловленное ростом цен на сырье, может привести к требованиям профсоюзов об увеличении денежной заработной платы. Если эти требования будут выполнены, возросшие издержки на заработную плату подтолкнут производителей к повышению цен на конечные товары и услуги и т.д.

Гиперинфляция приводит к ситуации, в которой люди теряют доверие к деньгам и обращаются к бартеру. В этом случае существует большая опасность развала экономики и серьезных социальных потрясений.

Гиперинфляция – редкое явление. Ее причины кроются как в экономике, так и, прежде всего, в политике. Например, при избыточном выпуске денег для покрытия государственных расходов во время войны или остром дефиците товаров и услуг в сочетании с подавленным спросом, как это обычно бывает в первые послевоенные годы.

Гиперинфляция в России 90-х гг. прошлого века была вызвана именно политическими причинами: развал государства СССР, а также проведение так называемых экономических реформ: либерализация, приватизация, шоковая терапия и т.п.

5. Кривая Филлипса. Стабилизационная политика и ее методы

Кривая Филлипса

Циклическая безработица возникает вследствие **недостаточного совокупного спроса**.

Инфляция спроса возникает вследствие **избыточного совокупного спроса**.

Таким образом, можно предположить, что существует какая-то связь между безработицей и инфляцией, по крайней мере, с точки зрения краткосрочного анализа.

В 1958 г. британский экономист А.В. Филлипс опубликовал работу, в которой на основе эмпирических данных за достаточно длительный период времени показал существование обратной связи между темпом прироста номинальной заработной платы и уровнем безработицы (u).

Открытая Филлипсом закономерность привлекла внимание экономистов-кейнсианцев, так как давала дополнительное теоретиче-

ское обоснование для проведения активной *стабилизационной политики*. Была разработана концепция *обратной зависимости* между динамикой **уровня безработицы (u)** и **темпа инфляции (π)**, получившая название **кривой Филлипса**.

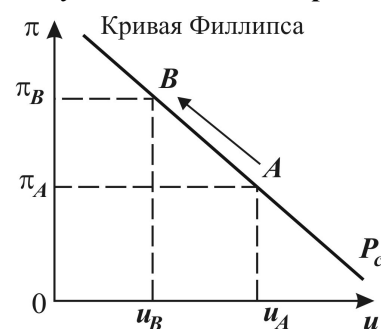


Рис. 12.6

На рис. 12.6 представлена *кривая Филлипса (P_c)*, которая показывает, что, например, в точке *A* высокому уровню безработицы u_A соответствует низкий темп инфляции π_A . Точка *B*, наоборот, характеризуется низким уровнем безработицы u_B в сочетании с высоким темпом инфляции π_B .

Отсюда можно сделать вывод, что задача *стабилизационной политики* сводится к поиску «правильной» точки на кривой Филлипса. Однако кривая Филлипса демонстрирует невозможность достижения оптимального состояния, которое характеризуется низким темпом инфляции и низким уровнем безработицы.

Стагфляция начала 70-х гг. XX в. заставила внести коррективы в концепцию кривой Филлипса. По мнению экономистов кейнсианского направления, отрицательные шоки предложения сдвигают кривую Филлипса вправо, что и объясняет одновременный рост безработицы и инфляции.

Противники кейнсианцев (монетаристы), как последователи классиков, предлагают собственную интерпретацию кривой Филлипса, опровергающую вывод о существовании обратной зависимости между инфляцией и безработицей в долгосрочном плане. На этом основании они делают вывод о неэффективности и даже вредности стабилизационной политики: борьба с безработицей приводит не к ее сокращению, а к росту инфляции. Безработица же имеет тенденцию оставаться на естественном уровне.

Стабилизационная политика

Стабилизационная политика представляет собой управление совокупным спросом в экономике при помощи инструментов **бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики** с целью смягчения

или даже устранения колебаний уровня экономической активности (фактического ВВП и занятости), связанных с экономическим (деловым) циклом.

Главная цель стабилизационной политики состоит в «точной настройке» совокупного спроса для того, чтобы не допустить:

1) *недостаточности совокупного спроса* по сравнению с **потенциальным ВВП** (чтобы избежать *отставания ВВП* и *безработицы*);

2) *избыточности совокупного спроса* по сравнению с **потенциальным ВВП** (для предотвращения *инфляции*).

Конечно, идеальной была бы политика, обеспечивающая такой рост совокупного спроса, который точно соответствовал бы росту потенциального ВВП (сплошная прямая линия на рис. 12.7). Однако разработка и осуществление стабилизационной политики сталкиваются с рядом проблем, связанных с точностью прогноза экономического развития, точным определением времени и объема осуществляемых мероприятий и т.п. Действительные результаты этой политики выглядят скромнее: в лучшем случае государству удается смягчить спады и бумы (пунктирная кривая на рис. 12.7).

В качестве методов стабилизационной политики выступают инструменты бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, которые будут проанализированы в лекциях 14 и 15.

Стабилизационная политика представляет собой один из аспектов макроэкономической политики государства. Другими важными направлениями являются политика предложения, воздействующая на темпы роста потенциального ВВП, и политика валютных курсов, влияющая на конкурентоспособность товаров и услуг, поставляемых на внешний рынок.

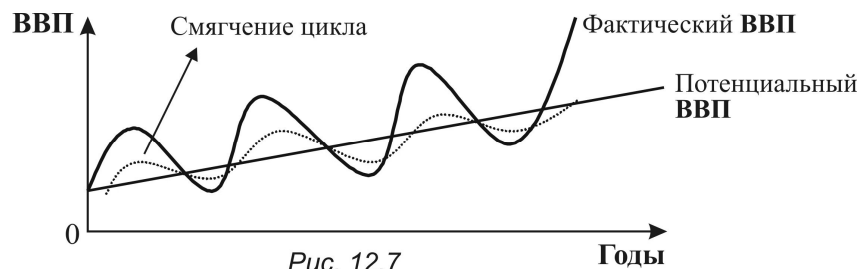


Рис. 12.7

Равновесный объем производства в кейнсианской модели

Стабилизационная политика основывается на теоретических положениях, разработанных в книге английского экономиста Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», которая, как уже упоминалось, вышла в свет в 1936 году и положила начало «кейнсианской революции» в экономической теории. Именно эта книга заложила основы современного макроэкономического анализа.

Разработанная Кейнсом макроэкономическая модель функционирования капиталистической экономики вошла в экономическую науку под названием «Кейнсианская теория занятости» и означала ревизию основных постулатов классической и неоклассической теории применительно к анализу экономики в целом.

После смерти Кейнса его последователи продолжали развивать эту модель, в частности, представив ее в графической интерпретации. В данной лекции мы будем опираться как раз на эти более поздние разработки, облегчающие понимание кейнсианской модели, суть которой в ответе на вопрос: **возможен ли в условиях чистого капитализма уровень совокупного спроса, достаточный для достижения полной занятости?**

Приступая к анализу кейнсианской модели, необходимо иметь в виду, что данная модель предназначена для *краткосрочного анализа* и «работает» только на основе жестких допущений.

1. **Планируемые совокупные расходы. Потребление и сбережения. Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. Инвестиции.**
2. **Равновесие на товарном рынке. Равновесный уровень выпуска (доходов) и эффект мультипликатора.**
3. **Метод «утечек и инъекций». Сбережения и инвестиции. Парадокс бережливости.**

1. Планируемые совокупные расходы.

Потребление и сбережения. Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению

Планируемые совокупные расходы

Прежде чем приступить к рассмотрению кейнсианской модели, остановимся на упомянутых выше допущениях.

1. Во всех кейнсианских моделях **уровень цен остается неизменным**.
2. Мы знаем, что годовой национальный выпуск (объем производства конечных товаров и услуг) может быть измерен при помощи различных агрегатов: **ВВП, ВВП, ЧНП, НД** и др. Мы будем использовать для этой цели показатель **ЧНП** (чистый национальный продукт), который отличается от **ВВП** на величину амортизации:

ЧНП = ВВП – амортизация, следовательно,

$$\text{ЧНП}_{\text{по расходам}} = C + I_{\text{н}} + G + X_{\text{н}}.$$

Тогда **совокупный спрос AD** (планируемые совокупные расходы) включает в себя потребительские расходы (**C**), чистые планируемые инвестиции (**$I_{\text{н}}^{\text{план.}}$**), государственные закупки товаров и услуг (**G**) и чистый экспорт (**$X_{\text{н}}$**):

$$AD = C + I_{\text{н}}^{\text{план.}} + G + X_{\text{н}}.$$

3. Для упрощения анализа мы рассматриваем закрытую экономику (нет внешней торговли), тогда:

$$\text{ЧНП} = C + I_{\text{н}} + G$$

$$AD = C + I_{\text{н}}^{\text{план.}} + G.$$

4. Поскольку объектом анализа является чистый капитализм, из рассмотрения исключается **государственный сектор**. Это допущение имеет следующие последствия:

- **ЧНП = C + $I_{\text{н}}$, AD = C + $I_{\text{н}}^{\text{план.}}$** .
- **ЧНП = НД** (так как не рассматривается государственный сектор, то нет ни косвенных налогов, ни дотаций, а именно на величину чистых косвенных налогов национальный доход отличается от чистого национального продукта).
- **ЧНП = НД = РЛД** (раз нет государственного сектора, то нет и прямых налогов, нет и трансфертов; предположим также, что корпорации всю прибыль выплачивают в виде дивидендов).

Если теперь мы обозначим **$I_{\text{н}}^{\text{план.}}$** как **$I$** , а **ЧНП** – как **$Y$** , то:

$$\text{ЧНП} = \text{НД} = \text{РЛД} = Y \text{ (доход, выпуск продукции),}$$

$$AD = C + I.$$

В результате анализа модели мы докажем, что **уровень выпуска (доходов), а следовательно, и уровень занятости, полностью определяется уровнем планируемых совокупных расходов (совокупного спроса)**.

Построение кейнсианской модели мы начинаем с анализа компонентов **совокупного спроса (планируемых совокупных расходов)**.

Потребление. Предельная склонность к потреблению

Кейнс утверждал, что потребительские расходы **C** зависят прежде всего от уровня **располагаемого личного дохода Y**.

Взаимосвязь уровня располагаемого личного дохода (РЛД = Y) и уровня потребления (C) называется функцией потребления.

Функция потребления показывает прямую зависимость между доходом и потреблением.

На рис. 13.1 представлен график функции потребления. Кривая потребления (прямая линия) выходит **не** из начала координат. Это происходит потому, что люди, перестав получать доход, не сразу перестают покупать товары и услуги (используют накопленные сбережения или берут деньги в долг и т.п.). Следовательно, имеется некоторый уровень потребления, который **не зависит от уровня дохода – автономное потребление**.

Таким образом, функция потребления **C** состоит из двух составляющих: автономного потребления – **C_a** – и **индуцированного** (т.е. зависящего от уровня дохода **Y**) потребления – **$MPC * Y$** :

$$C = C_a + MPC * Y,$$

где **MPC – предельная склонность к потреблению** – представляет собой долю прироста дохода **Y**, на величину которой увеличивается потребление **C**:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

На рис. 13.1 представлен график потребления **C**, угол наклона кривой **C** характеризует предельную склонность к потреблению **MPC**.

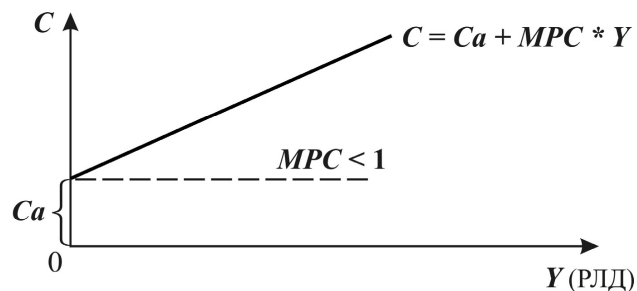


Рис. 13.1

Средняя склонность к потреблению – APC – представляет собой долю потребления в доходе: $APC = \frac{C}{Y}$.

По мере роста дохода Y предельная склонность к потреблению MPC остается неизменной, средняя склонность к потреблению APC уменьшается.

В дальнейшем для упрощения анализа мы будем рассматривать все потребительские расходы C как *индуцированные*, т.е.

$$C = MPC * Y \quad (Ca = 0).$$

График такой функции потребления (рис. 13.2) выходит из начала координат под углом, коэффициент которого равен MPC . (То обстоятельство, что в этом случае $MPC = APC$, для нас не имеет значения.)

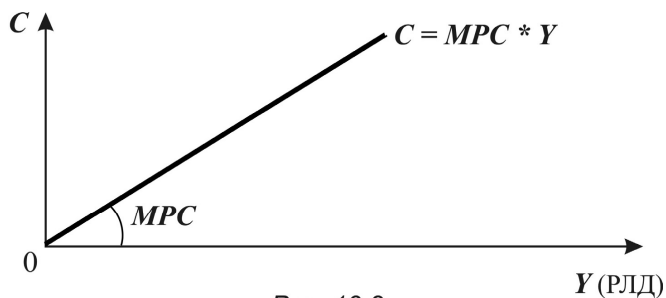


Рис. 13.2

Сбережения. Предельная склонность к сбережению.

Решение домашних хозяйств о том, что только часть располагаемого личного дохода направляется на потребление, означает, что **оставшаяся часть дохода сберегается** (процентные выплаты мы не принимаем во внимание), поэтому

$$Y = C + S.$$

На рис. 13.3 изображен график функции сбережений S (прямая линия с коэффициентом угла наклона = MPS).

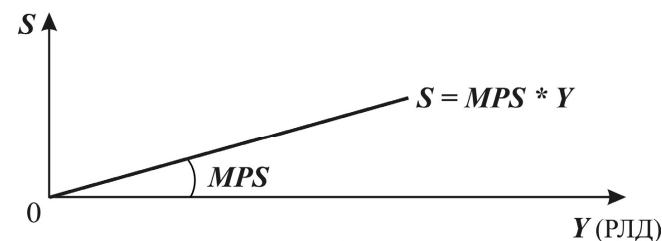


Рис. 13.3

MPS – *предельная склонность к сбережению* - представляет собой долю прироста дохода, на величину которой увеличиваются сбережения:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Поскольку $Y = C + S$, постольку $MPC + MPS = 1$ (а сумма углов наклона кривых C и S равна 45°).

Сбережения S играют очень важную роль в кейнсианском анализе, однако необходимо помнить, что **сбережения не являются частью совокупного спроса, так как являются утечкой из потока «доходы – расходы»**.

Инвестиции

Инвестиционный спрос (чистые планируемые инвестиции) представляют собой намерения или планы фирм (предпринимательского сектора) по увеличению своего основного капитала и товарных запасов.

В лекции 11 мы уже говорили о факторах, от которых зависит инвестиционный спрос.

- Это, во-первых, процентная ставка i , с которой уровень (величина) инвестиций связан обратной зависимостью. Эту зависимость выражает инвестиционная функция, которая графически представлена на рис. 13.4. Чем ниже ставка процента i , тем выше уровень инвестиций I :

$$i_2 < i_1, \text{ поэтому } I_2 > I_1.$$

(Символом i обычно обозначают номинальную процентную ставку. Но поскольку в кейнсианском анализе уровень цен неизменен, то номинальная ставка равна реальной.)

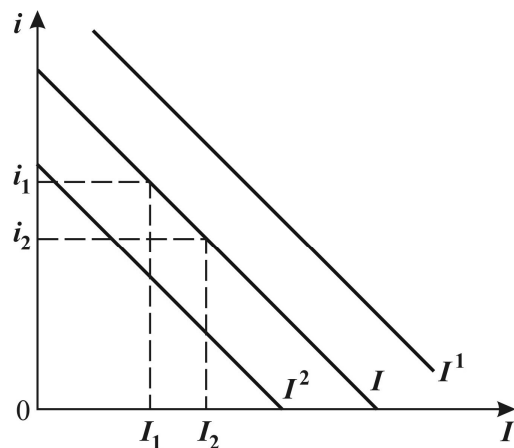


Рис. 13.4

- Во-вторых, инвестиции зависят от **ожидаемой прибыли от инвестиций**. Изменение ожиданий сдвигает кривую инвестиций вправо (если ожидания инвесторов оптимистичны) или влево (если ожидания пессимистичны.)

- Кроме того, инвесторы учитывают будущий спрос на товары (в производство которых они инвестируют) и в некоторой степени текущий спрос на эти товары.

Эти факторы определяют уровень *автономных*, т.е. не зависящих от уровня дохода, инвестиций. Некоторые приверженцы кейнсианства (как и сам Кейнс) считают, что *инвестиции мало чувствительны к изменению процентной ставки и в большей степени зависят от ожидаемых прибылей*. Другие экономисты (в частно-

сти, монетаристы) утверждают, что кривая инвестиций очень эластична по ставке процента.

Кстати, статистические данные подтверждают большую правоту кейнсианского подхода.

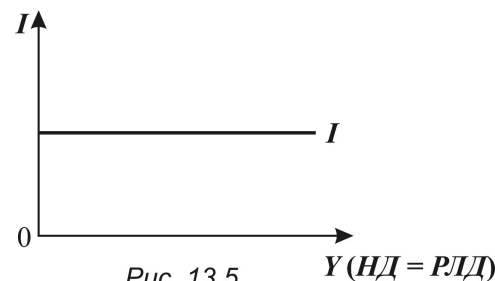


Рис. 13.5

Поскольку в кейнсианской модели **чистые планируемые инвестиции I** рассматриваются как *автономные*, постольку на рис. 13.5 кривая инвестиционного спроса I изображена как горизонтальная линия.

Итак, **планируемые совокупные расходы (совокупный спрос AD)** представляют собой сумму планируемых расходов на отечественные товары и услуги при каждом из возможных уровней национального дохода (Y).

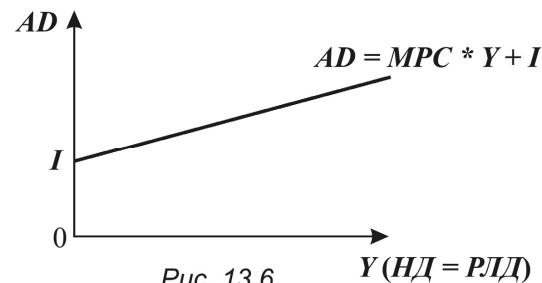


Рис. 13.6

Для того чтобы получить графическое изображение **совокупного спроса AD** , надо сложить данные графиков *потребления* и *инвестиций*: кривая AD на рис. 13.6 получена путем сложения по вертикали кривых C и I .

2. Равновесие на товарном рынке. Равновесный уровень выпуска (доходов) и эффект мультипликатора

Равновесие на товарном рынке

Рынок товаров находится в состоянии равновесия, если при действующем уровне цен величина предполагаемого выпуска продукции Y равна величине совокупного спроса AD .

Для того чтобы графически показать равновесие на товарном рынке, необходимо наряду с графическим изображением совокупного спроса (кривая AD) построить график совокупного предложения AS в тех же координатах.

На рис. 13.7 график *совокупного предложения* AS представляет собой кривую, показывающую общий объем производства отечественных товаров и услуг $ЧНП = Y$, предлагаемых производителями при различных уровнях совокупного спроса.

Кривая AS строится из начала координат под углом в 45° . По достижении **потенциального уровня выпуска** Y^* кривая AS превращается в вертикаль.

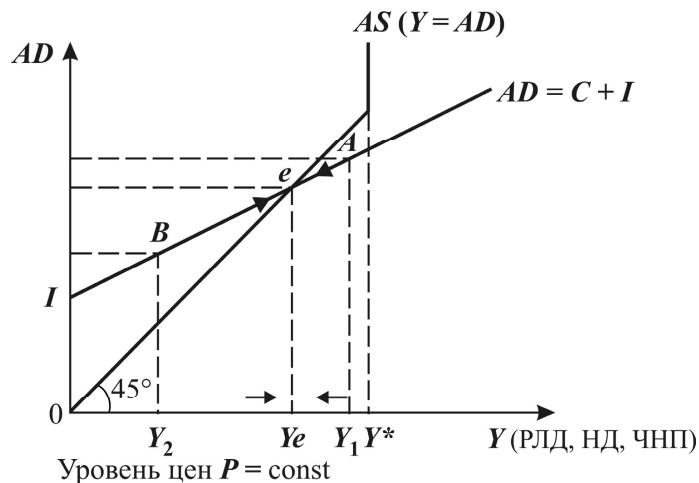


Рис. 13.7

Равновесный уровень выпуска (Ye) – это такой объем производства, при котором величина совокупного спроса AD равна выпуску продукции Y .

На рис. 13.7 представлен механизм приведения к равновесию.

- В точке A величина совокупного спроса меньше уровня выпуска ($AD < Y_1$). Это значит, что производится больше продукции, чем могут выкупить потребители и фирмы (при данном уровне цен). У производителей *начинают расти товарно-материальные запасы по сравнению с запланированным уровнем*, что послужит

для них сигналом к сокращению производства (стрелка, направленная влево).

- В точке B величина совокупного спроса больше уровня выпуска ($AD > Y_2$), следовательно, производители отметят *сокращение товарных запасов по сравнению с запланированным уровнем*, что послужит сигналом для увеличения производства (стрелка, направленная вправо).

- В точке e величина совокупного спроса в точности равна уровню выпуска ($AD = Ye$), следовательно, запасы производителей находятся на запланированном уровне, и они не будут ни сокращать, ни наращивать объем выпуска. **Это и есть точка равновесия на товарном рынке, а Ye – равновесный уровень выпуска.**

Колебания в уровнях дохода (выпуска), а не колебания уровня цен приводят экономику в равновесие, которое возможно при любом уровне дохода (выпуска).

В этом суть кейнсианского механизма приведения к равновесию.

Теперь мы можем выяснить, от каких факторов зависит равновесный уровень выпуска (доходов), а следовательно, и уровень занятости.

В точке равновесия e :

$$\begin{aligned} Y &= AD, \\ Y &= C + I, \\ Y &= MPC * Y + I, \\ Y &= I * \frac{1}{1 - MPC} = I * \frac{1}{MPS}. \end{aligned}$$

1. При прочих равных условиях равновесный уровень доходов (выпуска) определяется уровнем чистых планируемых инвестиций (инвестиционного спроса) I : чем выше уровень I , тем выше равновесный уровень выпуска (доходов) Y .

2. Если задан уровень инвестиций, то равновесный уровень доходов (выпуска) определяется величиной MPC : чем больше MPC , тем выше равновесный уровень выпуска (доходов) Y .

*Равновесный уровень выпуска (доходов)
и эффект мультипликатора*

Если изменяются факторы, от которых зависит равновесный уровень доходов (выпуска), то этот уровень также изменяется.

Что касается предельной склонности к потреблению MPC , то Кейнс полагал, что она является величиной постоянной (по крайней мере, в *краткосрочном анализе*). Инвестиции же, как известно, подвержены значительным колебаниям.

Итак, предположим, что инвестиции увеличились по сравнению с первоначальным уровнем I на величину ΔI (рис. 13.8). Тогда на эту же величину сразу возрастет и совокупный спрос: кривая совокупного спроса сдвинется из положения AD в положение AD_1 . Равновесие перейдет из точки e в точку e_1 . Равновесный уровень выпуска увеличится с Y_e до Y_{e_1} (соответственно вырастет и **уровень занятости**).

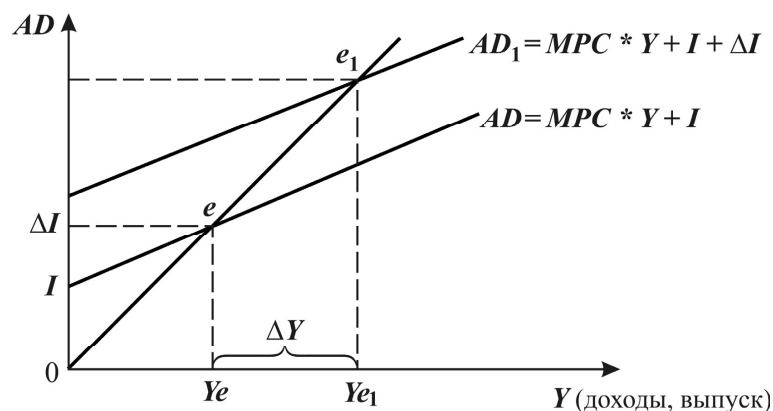


Рис. 13.8

Рис. 13.8 показывает, что прирост равновесного уровня выпуска ΔY превышает прирост инвестиций ΔI . Это происходит потому, что увеличение инвестиций ведет к появлению новых рабочих мест. Следовательно, растут доходы домашних хозяйств, в результате чего растет уровень потребления (C). Это значит, что **уровень совокупного спроса увеличится и за счет первоначального прироста уровня инвестиций, и за счет прироста величины индуцированного потребления**. В точке нового равновесия e_1 равновесный уровень выпуска Y_{e_1} равен этому возросшему уровню совокупного спроса AD_1 .

Описанное (правда, очень схематично) явление называется **эффектом мультипликатора**: $\Delta Y > \Delta I$.

Эффект мультипликатора (или просто **мультипликатор**) представляет собой отношение изменения равновесного уровня выпуска (доходов) к вызвавшему его исходному изменению уровня инвестиций:

$$(\Delta Y / \Delta I) = K > 1,$$

где K – мультипликатор.

(Следовательно, **если инвестиции сокращаются, это вызовет еще большее сокращение равновесного уровня выпуска**.)

Необходимо еще раз подчеркнуть, что **мультипликатор** – это не мгновенный эффект, а кумулятивный процесс, который объясняется серией последовательных шагов прироста (или сокращения) дохода. Величина мультипликатора K зависит от предельной склонности к потреблению (уравнение на стр. 202):

$$K = \frac{1}{1 - MPC}. \quad \text{Тогда} \quad \Delta Y = \Delta I * K.$$

В рассмотренном выше примере K выступает как **мультипликатор инвестиций**, так как исходным является изменение именно инвестиций. Общее же название K – **мультипликатор расходов**, так как мультипликационный (множительный) эффект возникает при изменении **любого автономного** элемента планируемых совокупных расходов (совокупного спроса).

Рассмотренная выше (рис. 13.7) простая кейнсианская модель («кейнсианский крест») подтверждает мысль Кейнса о том, что равновесие возможно при **любом (а не только потенциальном) уровне выпуска (доходов), который зависит от уровня совокупного спроса**.

На рис. 13.9 изображены три кривые совокупного спроса.

- Кривая AD^* представляет **совокупный спрос, достаточный** для достижения равновесия при полной занятости (Y_e^*) без инфляции.

- Кривая AD представляет **совокупный спрос, недостаточный** для достижения равновесия при потенциальном уровне выпуска ($Y_e < Y_e^*$). При таком совокупном спросе экономика характеризуется наличием **рецессионного разрыва**, т.е. находится на фазе спада (рецессии) с присущей ей циклической (вынужденной) безработицей.

Рецессионный разрыв (равный разрыву в выпуске) показывает, на **какую величину необходимо повысить уровень планируе-**

мых совокупных расходов (совокупного спроса), чтобы достичь потенциального уровня выпуска.

- Кривая AD_1 представляет *избыточный совокупный спрос*, при котором имеет место инфляция спроса, так как потенциальный уровень выпуска (Y_e^*) уже достигнут и не может быть увеличен, по крайней мере, в краткосрочном плане. **Инфляционный разрыв** как раз и показывает избыток совокупного спроса.

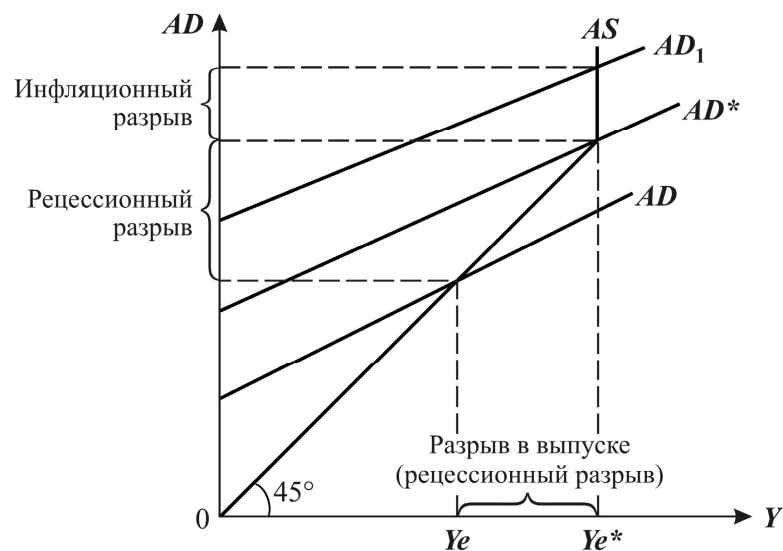


Рис. 13.9

3. Метод «утечек и инъекций». Сбережения и инвестиции. Парадокс бережливости

Метод «утечек и инъекций». Сбережения и инвестиции

Рассмотрим другой способ приведения к равновесию, который называется методом «утечек и инъекций». Покажем сначала, что в точке равновесия e уровень сбережений S равен уровню чистых планируемых инвестиций I .

Как известно из предыдущего вопроса, в точке равновесия e :

$$Y = C + I.$$

Известно также, что $Y = C + S$ в любой точке. Следовательно, в точке равновесия e чистые планируемые инвестиции равны сбережениям:

$$I = S.$$

Рис. 13.10 показывает механизм приведения к равновесию. Предположим, что доходы (выпуск) не находятся на равновесном уровне.

- Если доходы превышают равновесный уровень ($Y_1 > Y_e$ на рис. 13.10), *уровень сбережений превышает уровень планируемых инвестиций*. Это означает, что уровень потребления *недостаточен* для данного уровня выпуска (доходов) Y_1 и у фирм начнут скапливаться товарные запасы выше запланированного уровня. Они начнут *сокращать производство*, соответственно *сократится уровень доходов* и, следовательно, *сократится уровень сбережений* (стрелки, направленные влево на рис. 13.10).

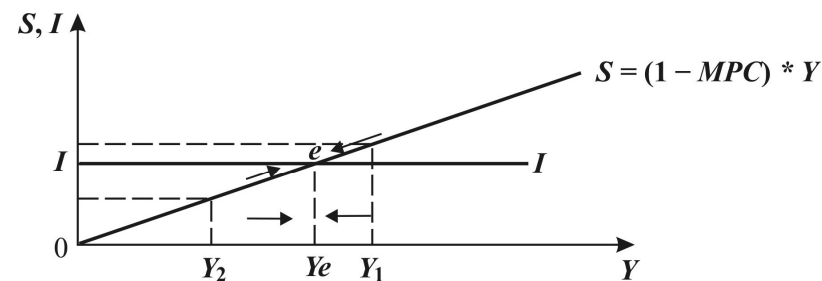


Рис. 13.10

- Если доходы ниже равновесного уровня ($Y_2 < Y_e$), *уровень сбережений ниже уровня инвестиций* и, следовательно, уровень потребления *избыточен* для данного уровня выпуска (доходов) Y_2 . Фирмы ощутят нехватку товарных запасов по сравнению с запланированным уровнем. Они начнут *наращивать производство*, соответственно, *увеличится уровень доходов и сбережений* (стрелки, направленные вправо на рис. 13.10).

- И только в точке равновесия e уровень чистых планируемых инвестиций равен уровню сбережений: $I = S$.

Только при равновесном уровне выпуска (доходов) уровень сбережений равен уровню чистых планируемых инвестиций, поскольку

лишь в состоянии равновесия величина незапланированных товарных запасов равна нулю.

Однако следует отметить, что как бы далека ни была экономика от состояния равновесия, *фактические инвестиции всегда равны сбережениям*:

фактические инвестиции = чистые планируемые инвестиции + незапланированные инвестиции.

- При Y_1 излишние запасы как раз и представляют собой незапланированные инвестиции, равные величине $(S - I) > 0$.

- При Y_2 запасы ниже запланированного уровня и представляют собой незапланированные инвестиции, равные величине $(S - I) < 0$.

- И только в состоянии равновесия *фактические инвестиции равны чистым планируемым инвестициям*. Следовательно, **если планируемые инвестиции и сбережения находятся на одинаковом уровне, экономика находится в состоянии равновесия.**

Парадокс бережливости

Посмотрим, что будет происходить в экономике, если домашние хозяйства изменят свое отношение к сбережениям. Для этого воспользуемся графиками (а) и (б) на рис. 13.11.

На рис. 13.11 а равновесие представлено с помощью модели «кейнсианский крест». На рис. 13.11 б равновесие представлено с помощью модели «утечек и инъекций». Модели связаны между собой, во-первых, одинаковым уровнем чистых планируемых инвестиций I , и, во-вторых, одинаковым уровнем равновесного выпуска Y_e . На рис. 13.11 б уровень сбережений при равновесном уровне выпуска (доходов) Y_e равен уровню инвестиций I .

Предположим, домашние хозяйства приняли решение уменьшить уровень сбережений при любом уровне дохода на величину X . Это приведет к сдвигу кривой S вниз в положение S_1 . Однако **сокращение сбережений означает рост потребления и совокупного спроса в целом на ту же величину X** . Следовательно, сдвиг кривой S вниз на рис. 13.11 б означает **автоматический** сдвиг кривой AD вверх в положение AD_1 на рис. 13.11 а. Вследствие **эффекта мультипликатора** равновесный уровень выпуска (доходов) вырастет до Y_{e1} .

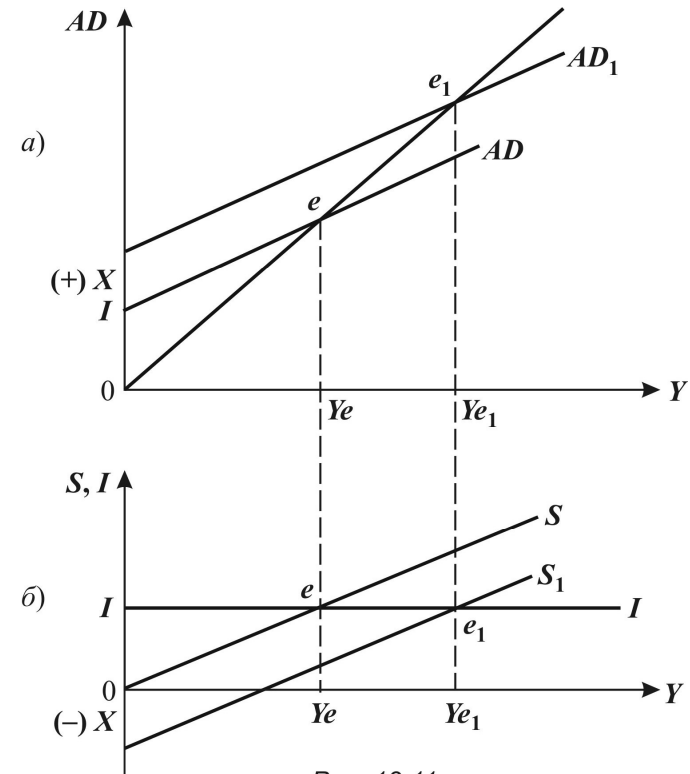


Рис. 13.11

Новому равновесному уровню выпуска Y_{e1} на рис. 13.11 б соответствует уровень сбережений, который по-прежнему равен уровню чистых планируемых инвестиций I : **рост потребления вызвал мультипликационный рост совокупного спроса и равновесного уровня выпуска и доходов ($Y_{e1} > Y_e$)**, который и не позволил сократиться уровню сбережений. Поскольку инвестиции остались на прежнем уровне, они «подтянули» к себе уровень сбережений.

Итак, домашние хозяйства собирались сберегать меньше. Но в результате их доходы возрастают и их фактические сбережения остаются на прежнем уровне.

Это и есть **парадокс бережливости: при данном уровне инвестиций изменение суммы, которую домашние хозяйства хотели бы сберегать, может не иметь никакого влияния на фактический уровень сбережений, хотя уровень доходов изменяется.**

Парадокс бережливости подтверждает идею Кейнса, что именно **уровень инвестиций определяет уровень сбережений**.

Кейнс полагал, что **совокупный спрос не стабилен и имеет тенденцию сокращаться за счет сокращения инвестиций, а следовательно, равновесный выпуск имеет тенденцию находиться на уровне ниже потенциального, что означает циклическую безработицу**. Сокращение инвестиций, по его мнению, обусловлено нарастающим пессимизмом инвесторов, который он связывал, в частности, с нарастанием неопределенности в экономике. **Чисто капиталистическая экономика, полагал он, не может выйти из спада, следовательно, обречена на гибель, если не вмешается государство**.

Таким образом, разработанная Кейнсом модель функционирования экономики чистого капитализма **закономерно** подводит к мысли о необходимости **активной стабилизационной политики государства**, которая, как известно, включает в себя **бюджетно-налоговые и денежно-кредитные инструменты**.

ЛЕКЦИЯ 14

Бюджетно-налоговая политика

Рассмотренная в прошлой лекции модель («кейнсианский крест») служит обоснованием для разработки и осуществления политики управления совокупным спросом, которая выступает в форме **бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики**. В данной лекции нам предстоит выяснить, в чем состоят цели и каковы инструменты **бюджетно-налоговой (фискальной) политики**, а также сформулировать проблемы, связанные с ее осуществлением.

1. **Государственный бюджет. Государственные расходы и налоги и их влияние на равновесный уровень выпуска (доходов).**
2. **Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Кривая Лаффера. Метод «утечек-инъекций».**
3. **Дискреционная фискальная политика: цели и инструменты. Бюджет полной занятости. Автоматические (встроенные) стабилизаторы.**
4. **Проблемы бюджетно-налоговой политики.**

1. Государственный бюджет, его доходы и расходы.

**Государственные расходы и налоги
и их влияние на равновесный уровень выпуска (доходов)**

Государственный бюджет

Государственный бюджет – это смета государственных доходов и расходов на год.

На рис. 14.1 представлена схема государственного бюджета.

Главным источником доходов государственного бюджета являются **налоги**. Налоги представляют собой сборы, налагаемые государством на доход, имущество и увеличение рыночной стоимости активов отдельных людей и предприятий (физических и юридических лиц). Это – **прямые налоги**. Основные формы прямых налогов: подоходный налог, налог на прибыль корпораций, налог на имущество.

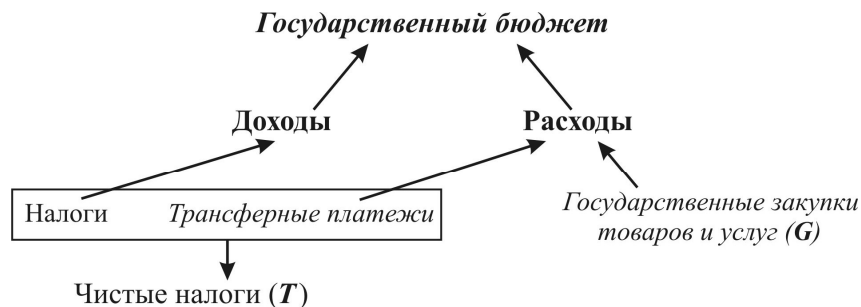


Рис. 14.1

Наряду с прямыми налогами государство, как известно, взимает **косвенные налоги** на бизнес. В отличие от прямых налогов, косвенные налоги представляют собой *налоги на расходы*. Это налоги, которыми государство облагает товары и услуги. Они, следовательно, представляют собой *часть цены товаров и выплачиваются теми, кто покупает эти товары*. Основными видами косвенных налогов являются: налог на добавленную стоимость (или налог с продаж), акцизы и таможенные пошлины.

Поскольку наибольшая часть налогов прямо или косвенно уплачивается из доходов домашних хозяйств, мы в дальнейшем для простоты анализа будем считать, что доходы государственного бюджета формируются за счет подоходного налога.

Расходы государственного бюджета состоят (в основном) из двух частей:

1. **Государственные закупки товаров и услуг** (G в системе национальных счетов).

2. **Государственные трансфертные платежи** (трансферты), которые представляют собой безвозмездные социальные выплаты домашним хозяйствам.

Для целей дальнейшего анализа сгруппируем все составляющие бюджета таким образом, чтобы выделить G (государственные закупки товаров и услуг), которые являются **частью совокупного спроса** AD (при условии отказа от одного из допущений кейнсианской модели, в соответствии с которым мы исключали из анализа государство). Для этого объединим налоги и государственные трансфертные платежи в категорию **чистых налогов**, которую обозначим буквой T . Тогда:

$$T = \text{налоги} - \text{трансферты}.$$

Государственные закупки товаров и услуг (G) будем называть государственными расходами.

В зависимости от количественного соотношения *доходов* и *расходов* государственного бюджета, бюджет может быть **сбалансированным** (если доходы равны расходам), **дефицитным** (если расходы превышают доходы) или **профицитным** (если доходы превышают расходы).

На первом этапе анализа бюджетно-налоговой политики нам предстоит выяснить, как наш отказ от одного из допущений кейнсианской модели (относительно роли государства), повлияет на результаты, полученные при анализе этой модели.

Влияние государственных расходов на равновесный уровень выпуска (доходов)

Рис. 14.2 показывает график государственных расходов G . Кривая G представляет собой горизонтальную (абсолютно эластичную) линию, так как государственные расходы – автономные расходы, определяются государственной политикой и не зависят от уровня доходов Y .

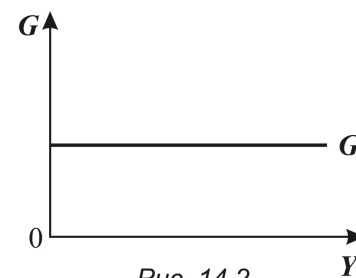


Рис. 14.2

На рис. 14.3 показано влияние государственных расходов на равновесный уровень выпуска; мы видим, что под влиянием государственных расходов возникает известный нам **эффект мультипликатора**, так как равновесный уровень доходов вырос на величину большую, чем государственные расходы:

$$\Delta Y_{e1} > G \rightarrow \Delta Y_{e1} = K * G$$

$$\text{или } (+)\Delta Y_{e1} = (+)G * \frac{1}{1 - MPC}.$$

В данном случае мультипликатор расходов K называется **мультипликатором государственных расходов**.

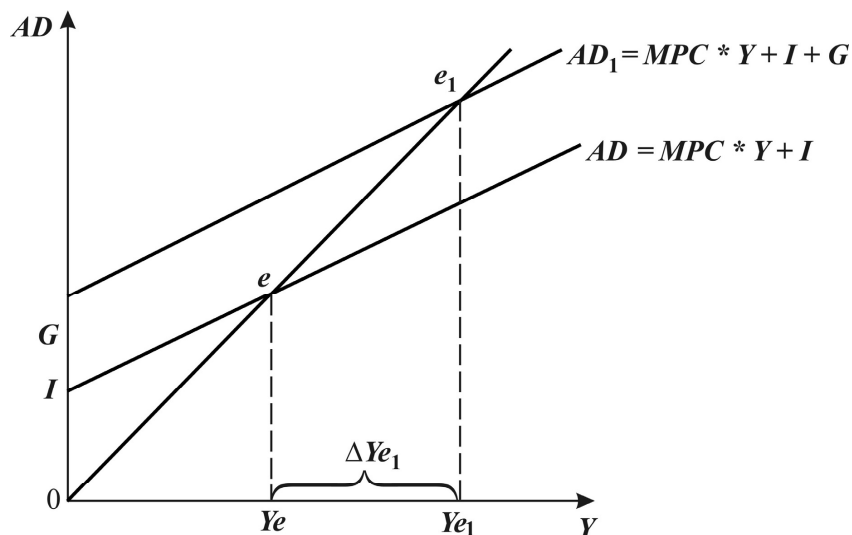


Рис. 14.3

Влияние налогов на равновесный уровень выпуска (доходов)

Предположим, что налоги – аккордные (не зависят от уровня дохода). Рис. 14.4 показывает воздействие налогов на равновесный уровень выпуска (доходов). Налоги T уменьшают *располагаемый личный доход* как раз на величину T , что вызовет *сдвиг* кривой совокупного спроса *вниз* на величину $MPC * T$:

$$AD = C + I = MPC * Y + I$$

$$AD_2 = \underbrace{MPC(Y - T)}_{\text{РЛД}} + I$$

$$AD_2 - AD = -MPC * T.$$

Тогда равновесный уровень выпуска *уменьшится* на величину ΔYe_2 :

$$\Delta Ye_2 = -MPC * T * \frac{1}{1 - MPC}$$

или

$$\Delta Ye_2 = T * \left(-\frac{MPC}{1 - MPC} \right).$$

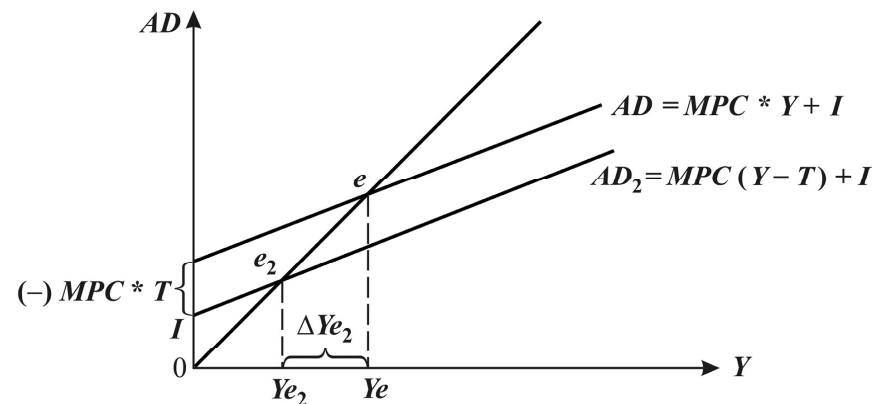


Рис. 14.4

Множитель со знаком минус, заключенный в скобки, называется **налоговым мультипликатором**. Знак “–” означает, что **рост** налогов вызывает **сокращение** равновесного выпуска (доходов), и наоборот.

Мультипликатор сбалансированного бюджета

Итак, **рост** государственных расходов G вызывает **мультипликционный рост** равновесного уровня выпуска (доходов). **Рост** налогов T , напротив, вызывает **мультипликационное сокращение** равновесного уровня выпуска (доходов).

Объединим эти два эффекта при условии, что *бюджет сбалансирован* ($G = T$), заменив T на G :

$$\Delta Y = \Delta Ye_1 + \Delta Ye_2 = G * \left(\frac{1}{1 - MPC} - \frac{MPC}{1 - MPC} \right) = G * \left(\frac{1 - MPC}{1 - MPC} \right) = G.$$

При сбалансированном бюджете равновесный уровень выпуска (доходов) увеличивается на величину прироста государственных расходов ΔG (при неизменном уровне инвестиций): **мультиплика-**

тор сбалансированного бюджета $\frac{\Delta Ye}{\Delta G} = 1$.

(Подчеркнем, что рост трансфертов увеличивает уровень выпуска, так как сокращает величину чистых налогов T .)

2. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Кривая Лаффера. Метод «утечек – инъекций»

Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Кривая Лаффера

Откажемся от сделанного ранее предположения о том, что налоги аккордные.

В настоящее время существуют несколько систем (подходного) налогообложения: **пропорциональная, прогрессивная и регрессивная**.

- При пропорциональной системе налогообложения имеется единая налоговая ставка t , и общая сумма налоговых поступлений T определяется по формуле:

$$T = t * Y.$$

- При прогрессивной (регрессивной) системе имеется как минимум две ставки: *базовая* и *предельная*. *Базовая* ставка применяется только к начальному диапазону налогооблагаемого дохода. Если чей-либо доход превышает рамки этого диапазона, то к этому *превышению* применяется *предельная ставка* налогообложения (больше базовой при прогрессивной и меньше базовой при регрессивной системах). Средняя ставка налогообложения t рассчитывается как отношение общей суммы выплаченных налогов к совокупному доходу: $t = T/Y$. Соответственно, если известна средняя ставка налогообложения t , то общая сумма налоговых поступлений рассчитывается по приведенной выше формуле

$$T = t * Y.$$

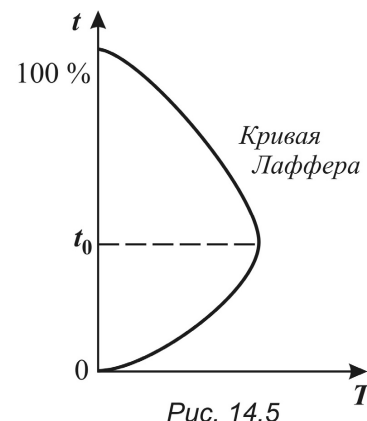
Из этой формулы следуют три вывода. При данной ставке налогообложения t :

1. Общая сумма доходов (полученных государством налоговых поступлений) государственного бюджета *больше во времена подъёмов и меньше во времена спадов*.

2. $РЛД = Y - T = Y - t * Y = Y(1 - t)$.

3. K (мультипликатор расходов) $= \frac{1}{1 - MPC(1 - t)}$.

Что касается ставки налогообложения t , то ее связь с общей суммой собираемых налогов T не так однозначна, как может показаться.

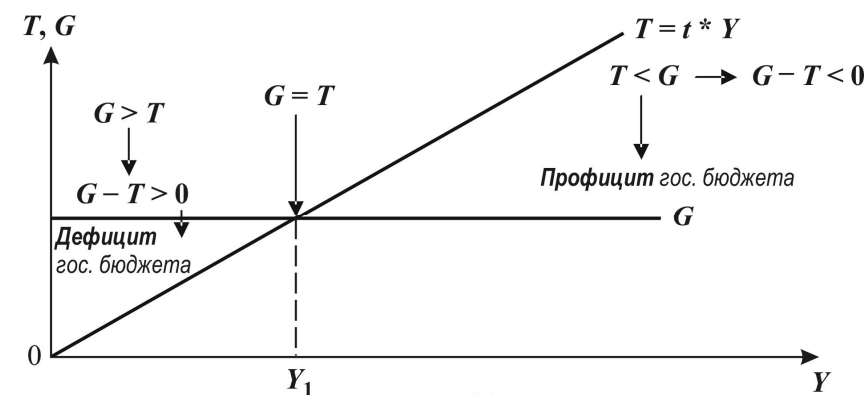


Эту связь показывает **кривая Лаффера** (рис. 14.5): при росте ставки налогообложения от 0 до t_0 общая сумма налогов растет. Если рост ставки продолжится, то сумма налогов начнет уменьшаться, пока не достигнет нулевого значения при ставке 100 %.

Это явление объясняется очень просто: по достижении некоторой ставки t_0 люди начинают терять интерес к зарабатыванию дохода, или укрывают доходы от налогообложения.

Метод «утечек – инъекций»

Рис. 14.6 показывает различные состояния государственного бюджета в зависимости от соотношения между его расходами G и доходами T .



- В точке пересечения кривых государственных расходов G и налогов T (при $Y = Y_1$) **бюджет сбалансирован**, так как $G = T$.

- Левее точки сбалансированного бюджета (при $0 < Y < Y_1$) лежит область **бюджетного дефицита**, так как $G > T$. Формула дефицита государственного бюджета: $G - T > 0$.

- Правее точки сбалансированного бюджета (при $Y > Y_1$) лежит область **бюджетного профицита** (бюджетного избытка). Формула профицита государственного бюджета: $G - T < 0$.

Итак,

- чем выше уровень реального выпуска (доходов) Y , при данной ставке налогообложения t и данных государственных расходах G , тем больше уровень T и тем больше шансов попасть в область бюджетного профицита (или хотя бы в точку сбалансированного бюджета);

- однако *увеличить* Y можно, только *увеличивая* государственные расходы G .

Возникает вопрос: *можно ли увеличить G таким образом, чтобы сократился бюджетный дефицит?*

Для ответа на этот вопрос воспользуемся методом «утечек – инъекций».

Мы знаем, что *в состоянии равновесия сумма утечек равна сумме инъекций*. Мы имеем:

$S + T$ – сумма утечек,

$I + G$ – сумма инъекций.

В состоянии равновесия

$$S + T = I + G \rightarrow G - T = S - I.$$

Тогда

$$G \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow S \uparrow. \text{ Поскольку } I = \text{const, то } (S - I) \uparrow \rightarrow (G - T) \uparrow.$$

Выводы:

1. Увеличение государственных расходов увеличивает бюджетный дефицит, даже если при этом растут налоговые поступления T (так как растет Y).

2. Следовательно, вывести экономику из спада, увеличивая государственные расходы, можно только *ценой увеличения дефицита государственного бюджета*.

3. Дискреционная фискальная политика: цели и инструменты. Бюджет полной занятости.

Автоматические (встроенные) стабилизаторы

Дискреционная фискальная политика

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика представляет собой систему управления совокупным спросом, предназначенную для регулирования уровня экономической активности в стране путем изменения налогообложения и государственных расходов.

Если изменения налогообложения и государственных расходов связаны с конкретными законодательными мерами, то они называются **дискреционной (активной) политикой**.

Главные цели бюджетно-налоговой (фискальной) политики: **ликвидация или хотя бы сокращение безработицы и инфляции**.

- В период спада проводится **стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия)** с целью увеличения совокупного спроса и, следовательно, равновесного уровня выпуска. Стимулирующая фискальная политика ориентирована на **увеличение дефицита** государственного бюджета (или сокращение профицита). Для этого используют:

- 1) **увеличение государственных расходов**, или
- 2) **снижение налогов**, или
- 3) сочетание 1-го и 2-го.

- Если в экономике имеет место **инфляция спроса** (на фазе бума), то проводится **сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика** с целью сдерживания роста избыточного совокупного спроса и, следовательно, сдерживания инфляции. Сдерживающая фискальная политика ориентирована на **сокращение дефицита** государственного бюджета (или на увеличение профицита). В этих целях используют:

- 1) **сокращение государственных расходов**, или
- 2) **увеличение налогов**, или
- 3) сочетание 1-го и 2-го.

Какой из двух инструментов (государственные расходы или налоги) предпочтительнее? Ответ на этот вопрос зависит от политической ориентации законодателей.

- Сторонники сильного государственного сектора в экономике на спаде предпочитают увеличение государственных расходов, на подъеме – увеличение налогов.

- Противники сильного государственного сектора наоборот: на спаде предпочитают сокращение налогов, на подъеме – сокращение государственных расходов.

Бюджет полной занятости

Возникает вопрос, свидетельствует ли увеличение дефицита государственного бюджета о том, что проводится фискальная экспансия? Ведь известно (см. рис. 14.6), что бюджетный дефицит может быть вызван сокращением уровня выпуска (Y).

Для того чтобы отделить факторы, связанные с проведением активной бюджетно-налоговой политики, от других факторов, влияющих на дефицит государственного бюджета, используют концепцию **бюджета полной занятости**.

Предположим, что фактический уровень выпуска (доходов) находится на уровне Y_1 , при котором государственный бюджет сводится с дефицитом (рис. 14.7). Чтобы выяснить, чем вызван этот дефицит, рассчитаем *уровень выпуска при полной занятости* (потенциальный уровень выпуска Y^*).

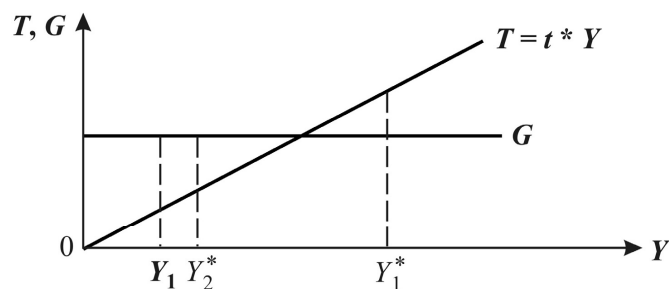


Рис. 14.7

- Если в результате расчетов мы получим Y_1^* , уровень которого значительно выше фактического Y_1 и соответствует области бюджетного профицита, значит можно сделать вывод, что **дефицит государственного бюджета обусловлен низким уровнем Y** ,

вызванного спадом. Бюджетно-налоговая политика должна быть пересмотрена в сторону усиления фискальной экспансии с целью выведения экономики из спада.

- Если же при расчете мы получим, что потенциальный уровень выпуска близок к фактическому (Y_2^* на рис. 14.7) и соответствует области бюджетного дефицита, значит **этот дефицит обусловлен тем, что проводится политика фискальной экспансии**.

Таким образом, **бюджет полной занятости определяется уровнем бюджетного профицита или дефицита, который мог бы иметь место, если бы в экономике в исследуемый период существовала полная занятость**.

Автоматические (встроенные) стабилизаторы

Однако само наличие государственного сектора (G), а также существующая система налогообложения, влияют на развитие экономики, даже если **уровень государственных расходов и ставка подоходного налога будут неизменны**, так как действуют **автоматические (встроенные) стабилизаторы**.

Встроенные стабилизаторы – это такие механизмы в экономике, действие которых уменьшает реакцию ВВП на изменение совокупного спроса.

1. Одним из стабилизаторов является ставка налогообложения. Если падает совокупный спрос, то *вследствие эффекта мультипликатора* еще сильнее сократится реальный ВВП (Y). Ставка налогообложения t смягчает эффект мультипликатора, уменьшая мультипликатор расходов (K):

$$\frac{1}{1 - MPC} > \frac{1}{1 - MPC(1 - t)},$$

что тормозит падение ВВП.

2. Второй стабилизатор – это пособия по безработице:

в период циклического спада увеличивается количество безработных, следовательно, растет сумма выплаченных пособий, что **тормозит падение совокупного спроса и соответственно уровня доходов Y** .

Эти стабилизаторы имеют тенденцию **увеличивать дефицит государственного бюджета в период спада и уменьшать дефицит в период инфляции спроса** без принятия каких-либо специ-

альных мер со стороны государства, т.е. **действуют автоматически**:

- **В период спада** сокращаются доходы, следовательно, *при данной ставке* подоходного налога *сокращаются доходы* государственного бюджета; рост числа безработных ведет к росту государственных расходов на выплату пособий по безработице – в результате **растет дефицит государственного бюджета**.

- **В период инфляции** растут доходы, следовательно, *при данной ставке* подоходного налога *растут доходы* государственного бюджета; так как инфляция спроса возникает на фазе подъема, сокращается количество безработных, сокращаются, следовательно, государственные расходы на выплату пособий по безработице – в результате **сокращается дефицит государственного бюджета (или растет его профицит)**.

4. Проблемы бюджетно-налоговой политики

Большинство экономистов полагают, что именно *автоматическая бюджетно-налоговая политика* (автоматические стабилизаторы) позволила смягчить послевоенные циклы, так как до второй мировой войны в развитых капиталистических странах пособия по безработице были символическими, так же, как и ставки подоходного налога.

Что касается дискреционной бюджетно-налоговой (фискальной) политики как политики *«точной настройки»*, многие экономисты относятся к ней скептически, в частности, по следующим причинам:

1. *Между принятием решений* правительством об использовании тех или иных инструментов бюджетно-налоговой политики и их осуществлением проходит значительный промежуток *времени*. (Чтобы изменить государственные расходы и налоги, требуется решение законодателей, а на это нужно время. К моменту начала осуществления принятых решений ситуация в экономике может кардинально измениться.)

2. *Прогноз*, на основе которого принимаются те или иные решения, может оказаться не точным, и тогда можно получить противоположный эффект.

3. Если государственный бюджет сводится с дефицитом из года в год в течение длительного времени, растет государственный долг (государственный долг – это накопленная сумма задолженности государства населению): долг может стать непомерным для страны, что может вынудить государство увеличить налоговое бремя или включить печатный станок, результатом чего станет *инфляция*.

4. Для покрытия государственного долга государство занимает деньги у населения (выпуская ценные бумаги), что приводит к *сокращению частных инвестиций* в реальный сектор (**эффект вытеснения частных инвестиций государственными расходами**): вложения в государственные ценные бумаги люди рассматривают как более надежные и предпочитают их корпоративным ценным бумагам (акциям и облигациям).

Совершенно очевидно, что против активной бюджетно-налоговой политики выступают *монетаристы* и другие последователи классиков. Они утверждают, что наличие **эффекта вытеснения** делает результаты этой политики непредсказуемыми. Кроме того, дефицит государственного бюджета является, по их мнению, главной причиной инфляции.

В заключение следует обратить внимание на то, что инструменты бюджетно-налоговой политики используются современными государствами *не только в стабилизационных целях*, но и *в целях стимулирования предложения и, следовательно, экономического роста* (об этом подробнее в лекции 16).

Деньги. Денежно-кредитная политика

Стабилизационная политика не ограничивается бюджетно-налоговыми инструментами. Она, как известно, включает в себя использование инструментов денежно-кредитной политики.

Кстати, Дж. М. Кейнс скептически относился к возможностям денежно-кредитной политики, однако его последователи включили денежно-кредитные инструменты в арсенал стабилизационной политики государства.

Прежде чем обратиться к анализу этих инструментов, необходимо выяснить, что такое деньги как экономический феномен.

1. Природа и функции денег. Виды денег.
2. Количество денег в обращении: денежные агрегаты. Количественная теория денег.
3. Спрос на деньги и его факторы. Кейнсианская теория предпочтения ликвидности.
4. Предложение денег и роль банковской системы в изменении предложения денег. Функции Центрального банка. Мультипликатор денежного предложения.
5. Равновесие на денежном рынке. Изменения в равновесии.
6. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты. Эффективность денежно-кредитной политики.

1. Природа и функции денег. Виды денег

Деньги — это общественное явление, следовательно, деньги функционируют в рамках определенных общественных и экономических отношений.

Деньги существуют лишь в таких общественных системах, где имеет место обмен товарами, где характер производства диктует разделение труда и где правовая и этическая системы допускают наличие частной собственности.

Деньги возникли в глубокой древности, выступая как посредник при обмене различными благами. Такой обмен пришел на сме-

ну простому товарообмену (бартеру). Сначала роль денег выполняли различные товары: скот, пушнина, драгоценные металлы. В результате длительного процесса исторического развития роль денег надолго закрепилась сначала за двумя драгоценными металлами — золотом и серебром (система биметаллизма), а затем в роли денег стало выступать только золото (система монометаллизма). Это произошло потому, что драгоценные металлы, особенно золото, обладают такими физическими свойствами, которые позволили им исполнять роль денег лучше по сравнению с другими товарами. Однако следует иметь в виду, что **не физические свойства драгоценных металлов сделали их деньгами, а их общественная природа.**

- Они были, во-первых, товарами, т.е. участвовали в товарном обмене.
- Во-вторых, обладание этими товарами позволяло получить в обмен на них любой другой товар, т.е. они были всеобщим товаром и, в силу этого, **денежным товаром (деньгами).**

Главное отличие *товарных денег* от других (например, *бумажных*): **товарные деньги имеют внутреннюю ценность, так как они имеют ценность и тогда, когда не используются в качестве денег.**

Наиболее развитой денежной системой, основанной на золоте, была система золотого стандарта. *Условием нормального функционирования золотого стандарта являлся свободный размен бумажных денег на золото.* В условиях золотого стандарта *бумажные деньги носили символический характер.*

Итак, уже в эпоху денежной системы, основанной на товарных деньгах (на золоте), появились **бумажные деньги** — *символические деньги* (заменители полноценных золотых денег), **не имеющие внутренней ценности**, чья **ценность (покупательная способность)** превосходила издержки их производства. Главным условием их существования был контроль над правом их выпуска (эмиссии), которое в законодательном порядке закреплялось за государством, отсюда их название — декретные деньги или **законные платежные средства.**

Современная денежная система основывается на бумажных деньгах (**бумажно-денежная система**). Бумажные деньги, а также металлические монеты (наличные деньги) — это **законные платежные средства.** Однако они по своей природе *не являются символическими деньгами*, так как не заменяют золото, **которое**

больше не является денежным товаром. Современные бумажные деньги по своей природе – кредитные деньги, т.е. *долговые обязательства* государства, точнее Центрального банка страны, поскольку именно Центральный банк является единственным *эмитентом* наличности. (Выпуск ценных бумаг, в том числе денег, называется *эмиссией*; тот, кто их выпускает, называется *эмитентом*.) Так как за банковской наличностью не стоят полноценные (золотые) деньги, эти обязательства не обязывают Центральный банк ни к чему, кроме одного: **Центральный банк должен обеспечивать устойчивость денежного обращения, т.е. осуществлять контроль над денежной массой (количеством денег в обращении).**

Реальная ценность (покупательная способность) бумажных денег находится в обратной зависимости от уровня цен.

Независимо от своей природы деньги выполняют следующие функции:

- 1) служат в качестве **средства обращения**: выступают посредником в обмене товарами и услугами (товарном обращении);
- 2) служат в качестве **счетной единицы**, выражая цены товаров;
- 3) служат как **средство сохранения ценности** (средство сбережения, средство накопления).

2. Количество денег в обращении: денежные агрегаты.

Количественная теория денег

Функция денег как средства обращения – их важнейшая функция. Ее успешное выполнение зависит от **количества денег в обращении**.

Количество денег в обращении: денежные агрегаты

Количество обращающихся в экономике денег называется денежной массой или предложением денег.

Оно может быть определено различными способами, которым соответствуют различные **денежные агрегаты**.

В разных странах применяются различные агрегаты, однако, везде действует общий принцип: одни денежные агрегаты используют для определения «узких» денег, другие – для определения «широких» денег.

В состав денежных агрегатов, определяющих «узкие» деньги, входят наиболее ликвидные активы. «Широкие» деньги включают и менее ликвидные активы.

Ликвидность – это понятие, которое используют для определения степени легкости, с которой любой вид активов может быть превращен в законное платежное средство.

(Иногда *ликвидность* трактуют как способность актива обмениваться на любые товары и услуги без дополнительных издержек.)

Из этого следует, что абсолютной ликвидностью обладают наличные деньги *C* (cash – наличность). Однако в качестве средства обращения успешно выступают и **бессрочные депозиты (вклады до востребования)**. Вкладчики получают чековые книжки (поэтому бессрочные депозиты называют также **чековыми или текущими счетами**) и при совершении сделок могут их использовать вместо наличных денег.

«Узкие» деньги включают в себя следующие денежные агрегаты:

1. $M1 = C + D$, где *C* – наличные деньги вне банковской системы (наличные деньги на руках у населения), *D* – бессрочные депозиты и дорожные чеки. ***M1 – это и есть собственно деньги.***

Есть и другие активы, которые почти так же ликвидны, как и **бессрочные депозиты**, т.е. сравнительно легко могут быть в них превращены, а через них – в наличность, поэтому их называют «почти» деньги (near money). Каждый последующий денежный агрегат включает в себя предыдущий и характеризуется уменьшающейся ликвидностью.

2. $M2 = M1$ + вклады на бесчековых сберегательных счетах + срочные вклады небольшого размера.

3. $M3 = M2$ + срочные крупные вклады.

При разработке денежно-кредитной политики обычно используется $M2$, для теоретического анализа достаточно использование $M1$.

Хотя деньги являются самым ликвидным активом, однако, в роли средства сбережения (накопления) им свойствен существенный недостаток: **чем выше уровень цен, тем ниже покупательная способность денег.**

Количественная теория денег

Связь между количеством денег в экономике (предложением денег) и уровнем цен устанавливает **количественная теория денег**.

Уравнение количественной теории денег может быть записано следующим образом:

$$M * V = P * Y,$$

где M – количество денег в обращении (предложение денег); V – скорость обращения денег (среднее количество раз, которое одна денежная единица переходит из рук в руки при совершении сделок в течение года); P – уровень цен (измеряемый индексом цен); Y – выпуск (доход) в реальном выражении, включающий в себя конечные товары и услуги, т.е. реальный ВВП.

Приведенное выше соотношение является тождеством: **совокупные денежные расходы на товары и услуги ($M * V$) за год равны денежной ценности произведенных товаров и услуг ($P * Y$), т.е. номинальному ВВП**. Однако это тождество в трактовке экономистов классической школы, разработавших количественную теорию денег, превращается в уравнение, так как скорость обращения V они рассматривали как величину постоянную. Кроме того, нам известно, что классики считали, что объем реального ВВП определяется производственной мощностью экономики (совокупным предложением), которая функционирует в условиях полной занятости и находится на потенциальном уровне (Y^* или Q_f).

Экономисты-классики утверждали, что поскольку скорость обращения денег и предложение товаров и услуг постоянны, то

$$\Delta M = \Delta P.$$

Наиболее последовательными современными сторонниками количественной теории являются монетаристы (поэтому приведенное выше уравнение называют также *монетаристским уравнением обмена*). Они считают, что скорость обращения денег является скорее не постоянной, а *стабильной* (меняется очень медленно и предсказуемо), $Y = Y^*$ (или $Q = Q_f$). **При этих условиях общий уровень цен определяется предложением денег:**

- любое увеличение предложения денег приводит к незамедлительному росту совокупного спроса;

- если предложение денег M и, следовательно, совокупный спрос AD увеличиваются за некоторый период быстрее, чем производственная мощность экономики Q_f , то результатом станет **рост уровня цен (инфляция)**.

Методологической базой количественной теории денег послужила *классическая дихотомия*: разделение экономических переменных на **номинальные** и **реальные**.

Классики и их современные последователи утверждают, что номинальные переменные (количество денег в обращении, уровень цен, номинальные ставки заработной платы, номинальная ставка процента и т.п.) находятся под влиянием изменений исключительно в денежно-кредитной сфере. В то же время реальные экономические переменные (уровень производства, занятость, реальная процентная ставка и т.п.) не зависят от изменений в денежно-кредитной сфере. Это утверждение получило название **«нейтральность денег»**.

Именно признание нейтральности денег объясняет отрицательное отношение монетаристов к использованию денежно-кредитной политики в целях стабилизации экономики.

Нейтральность денег послужила основанием для **эффекта Фишера**. В уравнении, предложенном Ирвингом Фишером, номинальная процентная ставка выражается как сумма реальной процентной ставки и ожидаемого темпа инфляции:

$$i = r + \pi^e,$$

где i – номинальная процентная ставка; r – реальная процентная ставка; π^e – ожидаемый темп инфляции.

Эффект Фишера означает, **что динамика номинальных процентных ставок обусловлена динамикой уровня цен (темпом инфляции)**.

В отличие от классиков и монетаристов кейнсианцы утверждают:

- Скорость обращения денег V является нестабильной, изменяется быстро и может погасить изменение предложения денег.
- Изменение предложения денег ведет к изменению процентной ставки.
- Изменение процентной ставки ведет к изменению объема инвестиционного спроса.

4. Изменение объема инвестиций ведет к изменению совокупного спроса.

5. Изменение совокупного спроса ведет к изменению реального ВВП и уровня безработицы.

Поэтому **рост предложения денег** не обязательно вызывает инфляцию: **обусловленное этим ростом увеличение совокупного спроса может способствовать стабилизации экономики – увеличению реального ВВП и сокращению безработицы.**

В схематичном виде эта логическая цепочка, называемая *кейнсианским передаточным механизмом*, выглядит следующим образом:

$$M \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow (u \downarrow).$$

Для того чтобы понять логику кейнсианской денежно-кредитной политики, нам необходимо выяснить, как на *рынке денег* формируется процентная ставка и какие факторы вызывают ее изменения.

3. Спрос на деньги и его факторы.

Кейнсианская теория предпочтения ликвидности

Поскольку мы находимся в рамках кейнсианского анализа, постольку уровень цен предполагается неизменным ($P = \text{const}$), поэтому *спрос на деньги* и *предложение денег* представлены в реальном выражении.

В анализе *рынка денег* мы будем использовать денежный агрегат **M1**, обозначив его как **M**.

Спрос на деньги – это то количество денег (наличность + бессрочные депозиты, т.е. **M1**), которые люди желают иметь.

Для чего нужны людям деньги? Разумеется, для того, чтобы их тратить. Но они не тратят все деньги сразу, желая иметь определенный *запас ликвидности*, чтобы обеспечить себе свободу маневра в расходах. Кейнсианская **теория предпочтения ликвидности** объясняет, почему люди предпочитают хранить деньги, а не превращать их в финансовые активы (ценные бумаги) с целью получения дохода в виде **процента**.

Поскольку люди, храня деньги, отказываются от *возможного дохода в виде процента*, то процентная ставка (**i**), следовательно,

является **альтернативными издержками хранения денег** или **ценовым фактором спроса на деньги**.

Кейнс выделял два основных мотива *предпочтения ликвидности (спроса на деньги)*:

1. **Трансакционный мотив**, который определяет **транзакционный спрос на деньги** (речь идет о хранении денег для осуществления сделок, т.е. для ежедневного финансирования текущих расходов) или **спрос на деньги для сделок**: кривая D^T на рис. 15.1 а.

2. **Спекулятивный мотив**, который определяет **спекулятивный спрос на деньги** или **спрос на деньги со стороны активов** (имеются в виду деньги, предназначенные для покупки ценных бумаг, когда цены на них падают и которые хранятся на руках, если эти цены растут): кривая D^S на рис. 15.1 б.

При этом **спрос на деньги для сделок** (рис. 15.1 а) зависит от **уровня дохода** (неценовой фактор спроса на деньги) и не зависит от процентной ставки (**i**):

- если доход растет, **транзакционный спрос на деньги** увеличивается (кривая D^T сдвигается вправо);
- если доход уменьшается, **транзакционный спрос на деньги** сокращается (кривая D^T сдвигается влево).

Спрос на деньги со стороны активов (в качестве активов в модели Кейнса выступают государственные облигации) зависит от процентной ставки, но не зависит от уровня дохода (рис. 15.1 б): чем выше уровень процентной ставки **i**, тем больше объем спекулятивного спроса на деньги, и наоборот. Проанализируем сначала зависимость между рыночной ценой (*курсовой стоимостью*) облигации и процентной ставкой.

Предположим, вы купили облигацию по цене 100 руб., которая приносит 10 руб. дохода в год. Тогда доходность облигации (годовая процентная ставка) составит $(10 \text{ руб.}/100 \text{ руб.}) \cdot 100 \% = 10 \% \text{ годовых}$.

Предположим далее, что в результате либо роста спроса на облигации, либо уменьшения их предложения цена облигации выросла до 200 руб. Однако она по-прежнему будет приносить своему владельцу 10 руб. дохода в год. Следовательно, доходность облигации упадет: $(10 \text{ руб.}/200 \text{ руб.}) \cdot 100 \% = 5 \% \text{ годовых}$. Если наоборот цена облигации упадет, например, до 50 руб., доходность облигации увеличится: $(10 \text{ руб.}/50 \text{ руб.}) \cdot 100 \% = 20 \%$.

Мы можем сделать вывод: **цена облигации и значение процентной ставки связаны обратной зависимостью – если цена облигации растет, процентная ставка падает.**

Но! При высокой цене облигаций (соответственно низкой ставке процента) люди перестанут покупать облигации, *предпочитая хранить деньги* в ожидании падения цены облигаций.

Таким образом, мы объяснили *обратную зависимость между величиной спроса на деньги со стороны активов и значением процентной ставки*. Именно этим объясняется отрицательный наклон кривой *спроса на деньги со стороны активов* (рис. 15.1 б).

Чтобы получить график *общего спроса на деньги* (рис. 15.2) нужно сложить кривые D^T_m и D^S_m на рисунках 15.1 а и 15.1 б по горизонтали.

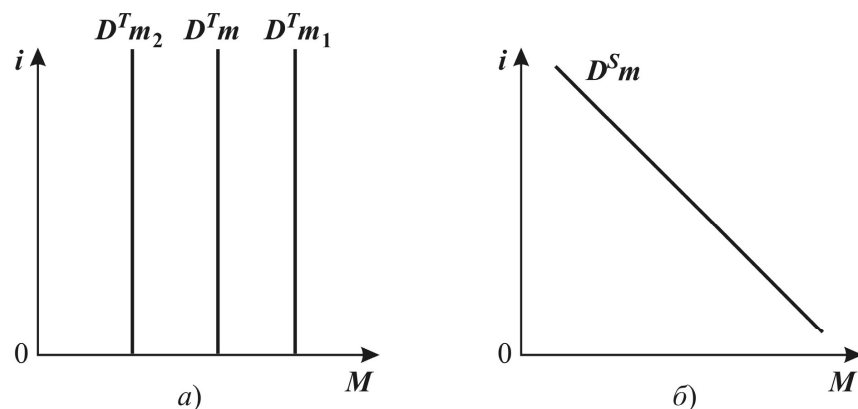


Рис. 15.1

В результате проведенного анализа мы приходим к выводу, что **величина общего спроса на деньги M^d зависит от двух основных факторов (при неизменном уровне цен !): процентной ставки и уровня дохода (так как уровень цен постоянен, то номинальная процентная ставка равна реальной, номинальный доход равен реальному).**

Эту зависимость можно выразить в виде функции:

$$M^d = f(i, PY),$$

где M^d – величина спроса на деньги, i – номинальная процентная ставка, PY – номинальный доход.

- Процентная ставка i – это *ценовой фактор* спроса на деньги: чем выше процентная ставка, тем меньше величина спроса на деньги (при данном уровне дохода).

• Чем больше доход, тем больше величина спроса на деньги при любом уровне процентной ставки. Это *неценовой фактор* спроса на деньги.

График *спроса на деньги* (см. рис. 15.2) отображает зависимость между величиной спроса на деньги M^d и процентной ставкой i :

$$M^d = f(i).$$

Кривая D_m – кривая спроса на деньги – показывает количество денег M , которое люди хотят иметь при разных значениях процентной ставки (при данном уровне дохода).

Если уровень дохода изменится, то кривая D_m сдвинется вправо в положение Dm_1 (если доход увеличится, то увеличится и спрос на деньги) или влево в положение Dm_2 (если доход уменьшится, то сократится спрос на деньги).

4. Предложение денег и роль банковской системы в изменении предложения денег. Функции Центрального банка.

Мультипликатор денежного предложения

Предложение денег и роль банковской системы в изменении предложения денег

Ранее было отмечено, что *предложение денег* (количество денег в обращении) регулируется государством, поскольку оно является единственным эмитентом наличности. Предложение денег (денежный агрегат $M1$) включает в себя, наряду с наличностью, и бессрочные депозиты.

- Выпуская наличность в обращение, Центральный банк руководствуется государственными интересами, а отнюдь не величиной процентной ставки (скорее наоборот).

• Вкладчики, как правило, не получают дохода по бессрчным депозитам (во всяком случае, открывая текущий счет, вкладчики руководствуются другими мотивами).

Таким образом, на графике (рис. 15.3) кривая предложения денег Sm выглядит, как вертикальная линия (т.е. *величина предложения денег не зависит от процентной ставки i*).

Однако на предложение денег действуют факторы, сдвигающие кривую предложения: если предложение денег растет, то кривая Sm сдвигается вправо в положение Sm_1 , если предложение денег сокращается, то кривая Sm сдвигается влево в положение Sm_2 . Соответственно изменяется количество денег в обращении ($M^1 > M$, $M^2 < M$).

Факторы, изменяющие предложение денег, связаны с деятельностью коммерческих банков.

Коммерческий банк – это финансовое учреждение, которое:

- 1) принимает денежные вклады от клиентов (пассивные операции);
- 2) оказывает клиентам услуги по переводу платежей (чеками), хранению сбережений;
- 3) оказывает клиентам услуги по предоставлению ссуд (активные операции).

Когда банки выдают ссуды, то предложение денег растет, и наоборот, когда заемщики возвращают ссуды банкам, предложение денег сокращается.

Будучи коммерческими предприятиями, банки стремятся к получению максимальной прибыли.

Банковская прибыль выступает в виде разницы между процентными платежами, полученными банком за предоставленные клиентам ссуды, и процентными выплатами банка по вкладам клиентов.

А теперь посмотрим, как банки «создают» деньги, влияя тем самым на предложение денег.

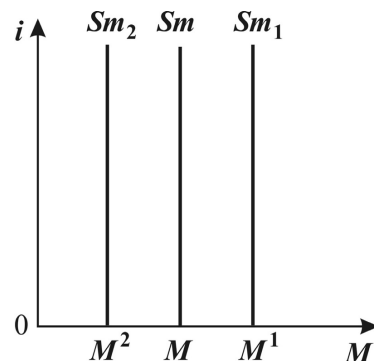


Рис. 15.3

1) Предположим, что имеется банк «А», куда клиент внес наличные деньги (100 руб.) на бессрчный депозит (текущий счет). Такая операция увеличит *пассивы* банка (долговые обязательства банка) на 100 рублей и на такую же сумму увеличит *активы* банка (банковская наличность + долговые обязательства клиентов). Если эти деньги останутся в кассе банка (банковская наличность представляет собой банковские резервы и не входит в денежный агрегат $M1$), то *деньги просто поменяют форму*: наличные деньги превратятся в текущий счет (рис. 15.4). В результате количество денег в обращении не изменится, изменится лишь структура предложения денег: наличность на руках у населения C уменьшится на 100 руб. и на ту же величину возрастет объем бессрчных депозитов D .

Банк "А":

Активы	Пассивы
(R) резервы – 100 руб.	100 руб. – бессрчный депозит (D)

Рис. 15.4

Предложение денег не изменилось, так как **норма резервирования (rr) = 100%**:

$$rr = \frac{R}{D} \times 100\%,$$

где R – сумма банковских резервов; D – сумма бессрчных депозитов (текущих счетов).

При $rr = 100\%$ банки «не создают» новых денег (не влияют на предложение денег).

2) Предположим теперь, что $rr = 0\%$, тогда предложение денег может увеличиться до бесконечности (рис. 15.5 и 15.6).

Банк "А":

Активы	Пассивы
(R) резервы – 0 Выданная ссуда – 100 руб.	100 руб. – бессрчный депозит

Рис. 15.5

Если банк «А» всю сумму денег, полученных от клиента на бессрочный депозит, выдаст в виде ссуды другому клиенту, то предложение денег увеличится на 100 руб.: 100 руб. в виде чекового счета в банке «А» и 100 руб. в виде наличных у клиента, взявшего ссуду в банке «А». Если этот клиент в свою очередь положит 100 руб. наличных денег на бессрочный депозит (текущий счет) в банк «Б», а этот банк выдаст ссуду третьему клиенту в сумме 100 руб., то предложение денег увеличится еще на 100 руб.

Банк "Б":

Активы	Пассивы
(R) резервы – 0	
Выданная ссуда – 100 руб.	100 руб. – бессрочный депозит

Рис. 15.6

Клиент, получивший ссуду в банке «Б», может, в свою очередь, положить эти деньги еще в какой-либо банк и так до бесконечности, так как норма резервов $rr = 0\%$.

3). На практике существует система **частичного банковского резервирования**: $0\% < rr < 100\%$.

Функции Центрального банка.

Мультипликатор денежного предложения

Во главе банковской системы стоит **Центральный банк**. В эту систему входят коммерческие банки, которые занимаются непосредственно обслуживанием клиентов. ЦБ выполняет множество функций, из которых мы отметим следующие:

1. ЦБ является единственным эмитентом наличных денег.
2. ЦБ регулирует денежное обращение, т.е. он контролирует деятельность коммерческих банков по «созданию» новых денег. В этих целях ЦБ устанавливает **резервные требования (норму обязательных резервов – rr_0)**. Коммерческий банк может иметь фактическую норму резервирования равную или превышающую резервные требования. Если фактическая норма резервирования выше резервных требований, то банк имеет избыточные резервы.

Фактические резервы коммерческого банка, следовательно, представляют собой сумму **обязательных и избыточных резервов**:

$$R = R_0 + R_{изб}.$$

Отдельный коммерческий банк может выдавать ссуды в объеме, не превышающем его избыточные резервы.

Норма обязательных резервов rr_0 определяет *ссудный потенциал банковской системы*: при прочих равных условиях, **чем выше норма обязательных резервов rr_0 , тем ниже ссудный потенциал банковской системы (т.е. тем меньше возможностей предоставлять клиентам ссуды), тем, следовательно, меньше возможности коммерческих банков по «созданию» новых денег.**

Отношение $\frac{1}{rr_0}$ называется **мультипликатором денежного предложения** (иногда его называют *денежным мультипликатором*).

Он определяет **максимальное количество «новых» денег, которое может «создать» банковская система в целом из первоначального объема избыточных резервов.**

Однако следует иметь в виду: «создание» новых денег банками не означает создание богатства, а означает просто увеличение ликвидности.

3. ЦБ является *кредитором последней инстанции*, т.е. он может предоставить ссуду коммерческому банку. Коммерческие банки должны хранить *обязательные резервы на депозитах ЦБ*. На самом деле банки хранят все резервы в ЦБ, за исключением некоторой суммы в кассе банка. Выполнение этой функции Центральным банком (наряду с системой страхования вкладов) позволяет гарантировать сохранение ликвидности активов коммерческих банков и, таким образом, помогает поддерживать в обществе доверие к банковской системе.

Возможности банковской системы влиять на предложение денег зависят (при прочих равных условиях):

1. От нормы обязательных резервов rr_0 , которая **определяет ссудный потенциал** банковской системы (и возможности банковской системы по «созданию» новых денег).
2. От спроса на банковские ссуды: при низком спросе часть избыточных резервов не превратится в ссуды, поэтому не в полной мере будет реализован **ссудный потенциал банковской системы** (и возможности банковской системы по «созданию» новых денег).

3. От коэффициента депонирования cr , который представляет собой пропорцию, в которой население распределяет денежные средства между наличными деньгами C и средствами на текущих счетах D :

$$cr = C/D.$$

Чем ниже cr , тем меньше наличных денег на руках у населения, тем больше, следовательно, сумма банковских резервов R , тем в большей степени (при прочих равных условиях) будет реализован **ссудный потенциал** (и возможности банковской системы по «созданию» новых денег).

5. Равновесие на денежном рынке. Изменения в равновесии

Нам осталось рассмотреть, к какому результату приводит взаимодействие спроса на деньги Dm и предложения денег Sm . Очевидно, что результатом этого взаимодействия станет **равновесие на денежном рынке** (рис. 15.7).

Денежный рынок находится в равновесии, если величина реального предложения денег равна величине реального спроса на деньги.

Напомним, что одним из допущений при анализе денежного рынка является **неизменный уровень цен**, следовательно, и спрос на деньги, и предложение денег представлены в реальном выражении.

На рис. 15.7 представлено равновесие на денежном рынке. Процентная ставка i_e является равновесной ставкой процента, так как она уравнивает спрос на деньги и предложение денег: величина спроса на деньги равна величине предложения денег и равновесному количеству денег в обращении (денежной массе) Me .

Под воздействием факторов, влияющих на спрос на деньги и на предложение денег, равновесие может изменяться (рис. 15.8 а, б).

• Если при данном предложении денег Sm спрос на деньги

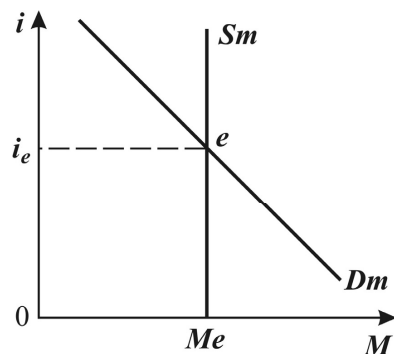


Рис. 15.7

растет (вследствие роста дохода), то кривая Dm сдвинется вправо в положение Dm_1 , что приведет к росту равновесной ставки процента до уровня i_e^1 (рис. 15.8 а).

Наоборот, при уменьшении спроса на деньги (если доход падает) кривая Dm сдвинется влево в положение Dm_2 и равновесная ставка упадет до уровня i_e^2 (рис. 15.8 а).

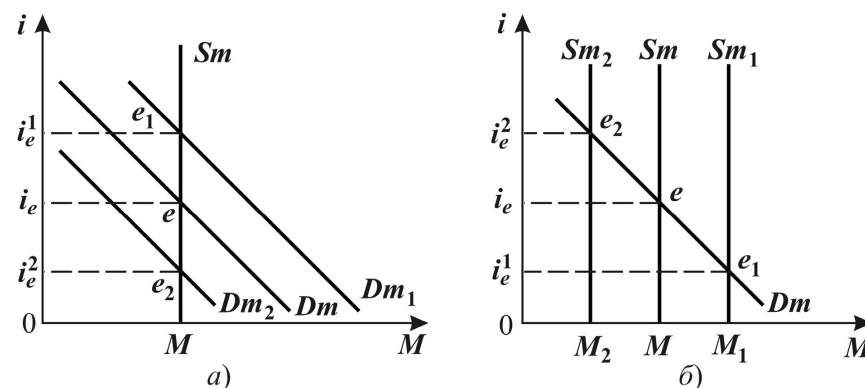


Рис. 15.8

Таким образом, **изменение спроса на деньги ведет к изменению равновесной ставки процента в том же направлении. Количество денег в обращении при этом не изменяется.**

• Рис. 15.8 б показывает, что при данном спросе на деньги **количество денег в обращении изменяется в том же направлении, что и предложение денег.**

Равновесная ставка процента изменяется в направлении, противоположном изменению предложения денег.

Нам осталось выяснить, как происходит переход от одного равновесного состояния на денежном рынке к другому, т.е. рассмотреть **механизм приведения к равновесию** на денежном рынке.

1. Предположим, исходное равновесие на денежном рынке (рис. 15.9) характеризуется точкой e_1 : Dm – кривая спроса на деньги, Sm_1 – кривая предложения денег, равновесная ставка процента – i_1 , равновесное количество денег в обращении – Me_1 .

Предположим теперь, что предложение денег увеличилось, кривая предложения денег сдвинулась в положение Sm_2 .

(Вам уже известно, что изменение предложения денег обусловлено деятельностью коммерческих банков. Также известно, что эта деятельность находится под контролем государства, точнее ЦБ, так как именно государство в лице ЦБ осуществляет контроль над денежной массой, а значит, и над предложением денег. Таким образом, именно государство в конечном счете изменяет предложение денег. Это, собственно, и есть денежно-кредитная политика.)

Процентная ставка i_1 не является более равновесной ставкой: величина спроса на деньги M_1^d , соответствующая этой ставке процента, меньше возросшей величины предложения денег M_2^S – возникает избыток предложения денег. В этой ситуации люди начнут тратить «лишние» деньги на покупку финансовых активов (государственных облигаций). В результате спрос на эти активы возрастет, что приведет к росту их цены. Напомним, что *рост цены финансовых активов ведет к снижению процентной ставки*.

Когда процентная ставка достигнет значения i_2 установится новое равновесие в точке e_2 : величина спроса на деньги (M_2^d) сравняется с величиной предложения денег (M_2^S). Следовательно, процентная ставка i_2 станет новой равновесной ставкой процента, соответствующей новому равновесному количеству денег в обращении Me_2 .

2. Предположим, что исходное равновесие на денежном рынке (рис. 15.9) характеризуется точкой e_1 , и государство сокращает предложение денег: кривая Sm_2 сдвигается в положение Sm_1 . Теперь величина спроса на деньги больше величины предложения денег ($M_2^d > M_1^S$). Пытаясь восстановить нужное им количество денег, люди начнут продавать финансо-

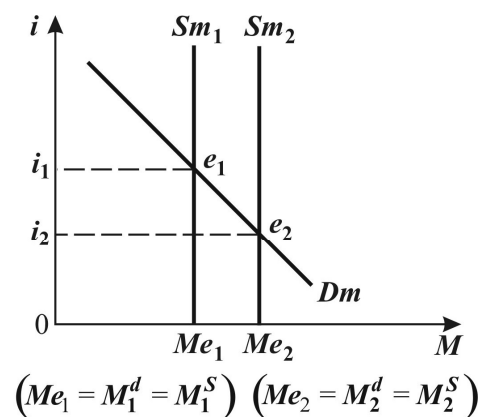


Рис. 15.9

вые активы, что приведет к увеличению их предложения. В результате упадет их цена, но вырастет процентная ставка. Когда она достигнет уровня i_1 , установится равновесие в точке e_1 и т.д.

Итак, анализ денежного рынка позволяет сделать важный вывод: **государство (в лице ЦБ), изменяя предложение денег, может влиять на величину процентной ставки, а через нее – на совокупный спрос, т.е. осуществлять стабилизационную политику.**

6. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты.

Эффективность денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная политика как составная часть стабилизационной политики включает в себя регулирование предложения денег, кредита и процентных ставок с целью контроля над совокупным спросом в экономике для стабилизации экономической активности.

Использование конкретных инструментов этой политики Центральным банком страны предусматривает **решение двух главных проблем**: недопущение или хотя бы минимизацию **безработицы и инфляции**.

Предложение денег зависит от политики Центрального банка, который:

- осуществляет эмиссию наличных денег;
- устанавливает резервные требования (rr_0);
- влияет на абсолютные размеры банковских резервов.

Таким образом, Центральный банк может изменять денежную массу (M). Эти возможности воплощаются в трех конкретных инструментах денежно-кредитной политики.

Три инструмента денежно-кредитной политики:

1. Изменение нормы обязательных резервов (rr_0) считается самым грубым инструментом:

- если ЦБ *сокращает норму обязательных резервов*, он способствует росту кредита (объема предоставляемых ссуд коммерческими банками) и, следовательно, *росту денежной массы*;
- если ЦБ *увеличивает норму обязательных резервов*, он способствует *сокращению кредита и денежной массы*.

2. Изменение учетной ставки процента – процентной ставки, под которую ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам –

воздействует на банковские резервы. Также довольно грубый инструмент:

- *уменьшение учетной ставки* способствует увеличению спроса коммерческих банков на кредиты ЦБ, что увеличивает банковские резервы, а, следовательно, *растет кредит и денежная масса*;
- *увеличение учетной ставки* способствует сокращению спроса со стороны коммерческих банков на кредиты ЦБ, вызывая сокращение банковских резервов, а следовательно, *сокращение кредита и денежной массы*.

3. **Операции на открытом рынке** – покупка или продажа ЦБ государственных ценных бумаг – наиболее часто используемый инструмент:

- если ЦБ *покупает* у населения государственные ценные бумаги, резервы коммерческих банков *растут*, следовательно, *увеличивается кредит и растет денежная масса*;
- если ЦБ *продает* государственные ценные бумаги населению, то *сокращаются* резервы коммерческих банков, *сокращается кредит и денежная масса*.

Так как использование перечисленных инструментов воздействует на предложение денег, оно воздействует и на процентные ставки (см. рис. 15.8 б):

Если предложение денег растет, ставка процента падает и наоборот.

Поэтому:

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ЭКСПАНСИЯ (политика, направленная на увеличение предложения денег, т.е. стимулирующая политика) называется **ПОЛИТИКОЙ «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ**. Политика «дешевых» денег проводится на фазе спада, так как снижение процентной ставки (вследствие роста предложения денег) способствует росту инвестиций, следовательно, растет совокупный спрос и уровень выпуска (доходов), а уровень безработицы сокращается: $M \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow (u \downarrow)$.

СДЕРЖИВАЮЩАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА (политика, направленная на уменьшение предложения денег) называется **ПОЛИТИКОЙ «ДОРОГИХ» ДЕНЕГ**. Политика «дорогих» денег проводится в условиях инфляции спроса – повышение процентной ставки сдерживает рост инвестиций, а следовательно, и совокупного спроса, в целях сдерживания инфляции.

Эффективность денежно-кредитной политики

Следует, однако, отметить, что возможности денежно-кредитной политики ограничены.

1. Снижение нормы обязательных резервов (rr_0) может не привести к снижению фактической нормы резервирования (rr), которая зависит от политики каждого коммерческого банка и от спроса на ссуды.

2. Снижение учетной ставки может не привести к росту заимствований коммерческих банков.

3. Коэффициент депонирования (cr) находится вне контроля Центрального банка.

Самыми последовательными противниками **активной денежно-кредитной политики** выступают *монетаристы*, полагающие, что единственным результатом денежно-кредитной экспансии может быть только *инфляция*. Опираясь на количественную теорию денег (монетаристское уравнение обмена), они утверждают, что увеличение предложения денег действительно вызовет рост совокупного спроса. Однако любое увеличение совокупного спроса увеличивает **номинальный ВВП (PY)**, а так как **реальный ВВП (Y)** в соответствии с идеей *нейтральности денег* не зависит от количества денег в обращении, то рост **номинального ВВП** означает инфляцию. Поэтому, по убеждению *монетаристов*, **увеличение предложения денег приведет только к росту уровня цен – к инфляции**.

Эти рассуждения можно представить в виде следующей логической цепочки (*монетаристского передаточного механизма*):

$$M \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow PY \uparrow \text{ (так как } Y = \text{const, то } P \uparrow \text{)}.$$

Монетаристы являются сторонниками *автоматической денежно-кредитной политики*, которая должна опираться на **монетарное правило: предложение денег должно расти тем же темпом (приблизительно), что и реальный ВВП**, т.е. 3–5 % в год.

Только в этом случае можно, по их мнению, избежать инфляции.

В заключение следует отметить, что и денежно-кредитная, и бюджетно-налоговая политика применяются не только в целях стабилизации экономики, но также в целях стимулирования *экономического роста*.

Этой важной проблеме посвящена следующая лекция.

Экономический рост

До настоящего момента мы рассматривали макроэкономику (а также макроэкономическую политику) с точки зрения краткосрочного анализа. Мы искали ответы на вопросы:

- Может ли капиталистическая экономика полностью использовать имеющиеся ресурсы?
- Что необходимо сделать для полного использования имеющихся в экономике ресурсов?

Долгосрочный анализ имеет целью выяснить:

- Что необходимо для того, чтобы обеспечить **экономический рост**?
- Возможно ли увеличение объема экономических ресурсов страны, без чего невозможен **экономический рост**?

Однако, прежде всего, необходимо определить само понятие экономического роста.

1. Понятие экономического роста и его измерение.
2. Факторы и источники экономического роста.
3. Макроэкономическая политика экономического роста.

1. Понятие экономического роста и его измерение

Строго говоря, **экономический рост** имеет место, когда **растет уровень потенциального объема производства во времени**. (Графически это может быть представлено как сдвиг кривой производственных возможностей вправо или как сдвиг вправо кривой совокупного предложения в модели «*AD – AS*».)

Однако обычно *под экономическим ростом* понимают **рост фактического реального объема производства во времени**.

Экономический рост можно определить двумя способами:

- 1) как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национально-го дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства);

- 2) как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национально-го дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства) *на душу населения*. Этот показатель рассчитывается как отношение суммарного выпуска (дохода) к численности населения.

Оба эти способа применяются для характеристики экономического роста, однако для различных целей.

Если хотят сравнить экономический и военно-политический потенциал различных стран, то используют первый способ. Для сравнения жизненного уровня населения (в разных странах или в одной и той же стране, но в разные периоды времени) применяют второй способ.

Однако какой бы способ не использовался, измеряется экономический рост годовыми (среднегодовыми) темпами роста (точнее, прироста) в процентах:

$$\text{Темп экономического роста} = \frac{\text{р. ВВП текущего года} - \text{р. ВВП предыдущего года}}{\text{р. ВВП предыдущего года}} * 100 \%$$

или

$$\text{Темп экономического роста} = \frac{\frac{\text{р. ВВП текущего года}}{\text{на душу населения}} - \frac{\text{р. ВВП предыдущего года}}{\text{на душу населения}}}{\frac{\text{р. ВВП предыдущего года}}{\text{на душу населения}}} * 100 \%$$

Достижение высокого темпа экономического роста выступает одной из основных целей макроэкономической политики. Значение экономического роста заключается в его вкладе в экономическое процветание общества. Чем выше темп экономического роста, тем (при прочих равных условиях) больше благосостояние населения. Однако прежде чем использовать показатель экономического роста, необходимо помнить о следующих ограничениях в связи с тем, что **ВВП** (а также **ВНП**, **ЧНП**, **НД**) недостаточно адекватно отражает жизненный уровень населения, так как:

- включает в свой состав лишь объем продукции, измеряемый деньгами, и не отражает, например, рост свободного времени;
- включает в себя затраты на оборону и полицию, рост которых сокращает долю **ВВП**, идущую на потребление;
- появление новых товаров и услуг затрудняет долгосрочные сравнения.

Не все экономисты, и тем более общественные деятели согласны с тем, что экономический рост желателен. Критики экономического роста признают, конечно, что он дает возможность обществу потреблять больше товаров и услуг, а также увеличивает объем предоставляемых общественных благ (медицина, образование и т.д.), повышая реальный уровень жизни. В то же время они подчеркивают, что экономический рост приводит к исчерпанию невозобновляемых природных ресурсов и обострению проблемы загрязнения окружающей среды.

Однако большинство экономистов стоит на позициях признания экономического роста не просто как явления желательного, а как явления, которое необходимо всемерно поощрять. Для этого необходимо выяснить, каковы источники и факторы экономического роста.

2. Факторы и источники экономического роста

Факторы экономического роста

Экономический рост любой страны определяется *шестью* основными факторами, *пять* из которых связаны с физической способностью экономики к росту:

- 1) рост количества и качества капитальных благ (основного капитала);
- 2) рост количества и качества рабочей силы;
- 3) рост количества и качества природных ресурсов;
- 4) эффективное использование факторов производства с тем, чтобы, повышая их производительность, максимизировать их вклад в расширение выпуска продукции;
- 5) разработка и внедрение технически прогрессивных методов производства и новых продуктов (технологическая прогрессивность).

Последние два фактора особенно важны, если на экономическое состояние страны влияет международная торговля, усиливая значение конкурентоспособности для стран с высокой долей экспорта и импорта.

Все перечисленные факторы относятся к *факторам предложения*, и именно они определяют потенциал экономического роста.

Вместе с тем следует различать *способность к росту* и *фактический рост*. На степень фактической реализации потенциала экономического роста влияет еще один фактор:

- б) уровень совокупного спроса. Этот уровень должен быть достаточно высок, чтобы полностью использовать растущие производственные возможности экономики.

Факторы предложения и факторы спроса в действительности тесно взаимосвязаны. Так безработица обычно замедляет темпы роста основного капитала и рост расходов на научно-технические исследования. Наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и инвестиций могут стать главной причиной безработицы.

Общее представление о взаимодействии всех факторов роста может дать **кривая производственных возможностей**, подробный анализ которой был приведен в лекции 1. Эта модель (рис. 16.1) представляет варианты максимального объема производства разнообразной продукции при данном количестве и качестве природных, трудовых и капитальных ресурсов на основе данной технологии.

Увеличение любого из факторов предложения смещает кривую производственных возможностей вправо из положения *ABCD* в положение *A₁B₁C₁D₁* (рис. 16.1).

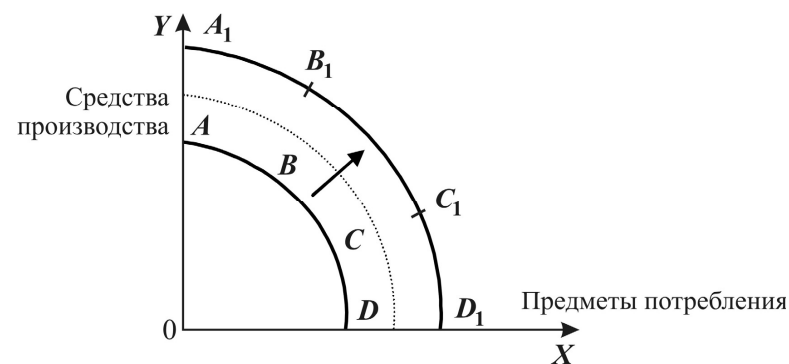


Рис. 16.1

Однако, как отмечалось выше, возможности экономики полностью реализовать свой производственный потенциал ограничиваются факторами спроса. Поэтому рост производственных возможностей, сдвигая вправо кривую производственных возможностей, может не обеспечить действительного достижения возможного

уровня производства. Иначе говоря, *кривая реальной экономической деятельности* может находиться **внутри области производственных возможностей** (пунктирная линия на рис. 16.1). Таким образом, прирост производственного потенциала реализуется только при условии, что он сопровождается увеличением совокупного спроса в степени, достаточной для поддержания полной занятости.

И все-таки, как бы ни было велико значение факторов спроса, основное внимание при анализе проблем экономического роста уделяется факторам предложения. Анализ именно этих факторов позволяет открыть источники экономического роста.

Источники экономического роста

На рис. 16.2 представлена схема влияния факторов совокупного предложения на экономический рост. Увеличение реального продукта и дохода может быть осуществлено двумя основными способами:

1. вовлечением большего количества ресурсов, что выражается в росте *трудозатрат*;

2. более производительным использованием имеющихся ресурсов, что выражается в росте *производительности труда*.

В зависимости от того, каким способом осуществляется экономический рост, различают **экстенсивный** и **интенсивный тип экономического роста**.



Рис. 16.2

Если источником экономического роста является вовлечение в производство большего количества ресурсов, то имеет место **экстенсивный тип** экономического роста.

Если источником экономического роста выступает рост производительности труда, имеет место **интенсивный тип** экономического роста.

Однако эти два типа скорее выступают как идеальные модели. В реальной действительности экономический рост может быть определен как **преимущественно экстенсивный**, если преобладающую роль в увеличении продукта играют экстенсивные факторы. Если же преобладают интенсивные факторы, то экономический рост характеризуют как **преимущественно интенсивный**.

Для современной эпохи, эпохи научно-технической революции, характерен преимущественно интенсивный тип экономического роста. Главным же источником роста производительности труда, а значит, и экономического роста в целом в настоящее время является **научно-технический прогресс**, в основе которого лежит **совершенствование научно-технических знаний**. Именно этот источник обеспечивает, по расчетам американских экономистов, около четверти всего роста выпуска продукции.

По данным ЦЭМИ РАН, с 1998 по 2003 гг. доля средств, выделяемых в России на содержание и развитие науки, в общем объеме ВВП выросла на 75 % и составила 1,28 %. Однако, несмотря на это, Россия не достигает показателей ведущих стран мира. В странах ЕС этот показатель составляет в среднем 1,8 %, в США – 2,8 %, в Японии – 2,9 %, в Израиле – более 4 %. Для сравнения, в СССР на науку выделялось около 3,5 % ВВП, однако к 1991 г. этот показатель сократился до 0,74 %. В абсолютном выражении соотношение в расходах на НИОКР выглядит следующим образом: по данным ЮНКТАД, в России годовые вложения в НИОКР к 2005 г. оценивались примерно в 4 млрд дол. (как в Индии и Бразилии), в Республике Корея они достигли 14 млрд дол., в Китае – 16 млрд, а в США – 67,7 млрд дол.

3. Макроэкономическая политика экономического роста

Теория экономического роста изучает долгосрочные явления, связанные с воздействием сбережений и инвестиций на увеличение уровня потенциального **ВВП** и национального дохода.

На экономический рост влияет та часть инвестиций, которая сдвигает вправо кривую производственных возможностей. Это, во-первых, частные инвестиции, увеличивающие производственные мощности. Во-вторых, это государственные расходы, расширяющие сеть дорог и т.п., улучшающие услуги здравоохранения и образования, повышающие уровень фундаментальных исследований.

Что касается сбережений, то известно, что в краткосрочном плане рост частных сбережений приводит к сокращению совокупного спроса и, следовательно, к снижению равновесного уровня выпуска (доходов).

Однако в долгосрочном плане увеличение уровня частных сбережений может привести к росту уровня частных инвестиций. Чтобы эта возможность превратилась в действительность, экономика должна иметь развитую и надежную сеть финансовых посредников (банки, рынки ценных бумаг и т.д.).

Общие национальные сбережения включают частные сбережения, а также бюджетный профицит (со знаком «плюс») или бюджетный дефицит (со знаком «минус»): чем больше бюджетный дефицит, тем при прочих равных условиях ниже уровень национальных сбережений, и наоборот.

В целях стимулирования экономического роста государство использует методы бюджетно-налоговой (снижая налоги и увеличивая государственные расходы) и денежно-кредитной политики (увеличивая денежную массу и снижая процентные ставки), т.е. осуществляет политику **управления спросом**.

Кроме того, государство осуществляет политику **управления предложением**, стимулируя рост производственного потенциала экономики. Эта политика включает:

- меры по уменьшению налогообложения для увеличения доли работающих в общей численности населения;
- финансовое стимулирование инвестиций в здания и оборудование, а также инвестиций в технологию, изобретение новых изделий и инновации;
- меры по образованию и переподготовке кадров для увеличения числа работников требуемых квалификаций;
- стимулирование конкуренции в финансовом секторе для повышения эффективности рынков капитала;

- приватизацию и сокращение государственного контроля над промышленностью для поддержания эффективности промышленного производства;

- содействие региональной политике, стимулируя мобильность рабочей силы;

- снижение налоговых ставок и реформирование системы пособий по социальному обеспечению для создания стимулов к интенсивному труду;

- обуздание власти профсоюзов для увеличения гибкости рынков труда.

Увеличению производственного потенциала экономики способствует также проводимая государством **промышленная политика**: государство берет на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности для поощрения экономического роста. Эта политика,

- *во-первых*, включает меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие перемещению ресурсов из низкопроизводительных в высокопроизводительные отрасли;

- *во-вторых*, государство берет на себя расходы на фундаментальные исследования, стимулируя научно-технический прогресс;

- *в-третьих*, государство увеличивает расходы на образование, повышая качество рабочей силы и рост производительности труда.

Международные экономические отношения и экономическая теория

Анализ макроэкономических проблем не может считаться полным, если мы оставляем за рамками исследования международные аспекты этих проблем. Для многих вопросов макроэкономики эти аспекты имеют второстепенное значение, поэтому для упрощения анализа используется понятие *закрытой экономики*, т.е. экономики, которая не взаимодействует с экономиками других стран.

Однако в реальной действительности нет страны, экономика которой в той или иной степени не была бы связана с экономиками других стран. Не претендуя на полноту анализа проблем международных экономических отношений (эти проблемы изучаются в рамках отдельных научных и учебных дисциплин), в данной лекции выясняется влияние, которое международные экономические отношения могут оказать на экономическое развитие отдельных стран.

1. **Закрытая и открытая экономика. Внешняя торговля и ее роль.**
2. **Международная торговля. Специализация и сравнительные преимущества.**
3. **Торговые барьеры и протекционизм. Международная торговая политика.**
4. **Платежный баланс страны. Валютный курс и международные системы валютных курсов.**

1. Закрытая и открытая экономика. Внешняя торговля и ее роль

Существуют два подхода к определению понятий *закрытая экономика* и *открытая экономика*. В соответствии с первым подходом, **закрытая экономика – это экономика, не подверженная какому-либо влиянию со стороны международной торговли, в которой,**

следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы то ни было рода.

В такой трактовке закрытая экономика рассматривается как теоретическая модель, которая позволяет понять механизм функционирования национальной экономики, что является главной задачей макроэкономического анализа.

Изучая закрытую экономику, мы упрощаем модель кругооборота национального дохода и сосредотачиваемся на анализе *доходов и расходов внутри национальной экономики*. В связи с этим совокупный спрос в закрытой экономике представлен как сумма потребительских, инвестиционных и государственных планируемых расходов:

$$AD = C + I + G.$$

Однако целый ряд проблем требует исследования *открытой экономики*.

Открытая экономика – это экономика, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира.

Модель кругооборота национального дохода в открытой экономике учитывает влияние экспорта и импорта, и совокупный спрос представлен как сумма планируемых потребительских, инвестиционных и государственных расходов и *расходов на чистый экспорт*:

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где *чистый экспорт (X_n)* представляет собой разницу между экспортом и импортом.

Экспорт и импорт в совокупности характеризуют объем внешней торговли страны (внешнеторговый оборот). С точки зрения макроэкономического анализа, существенным является вопрос о соотношении *экспорта* и *импорта*. Если в течение некоторого периода времени импорт превышает экспорт, то в приведенной выше формуле расходы на чистый экспорт становятся отрицательной величиной, что может стать причиной сокращения совокупного спроса, и, следовательно, может возникнуть угроза макроэкономической стабильности.

Если же экспорт превышает импорт, то чистый экспорт является величиной положительной, что увеличивает совокупный спрос. Такое увеличение совокупного спроса не только способствует стабилизации экономики, но при определенных условиях (увеличение

инвестиций в экспортные отрасли) создает основу для экономического роста.

На рисунках 17.1 и 17.2 показано воздействие чистого экспорта на совокупный спрос (AD) и, соответственно, на равновесный уровень выпуска (доходов) – Y .

Для простоты предположим, что расходы на чистый экспорт представляют собой автономные (т.е. не зависящие от Y) расходы. На самом деле это не так. Автономной переменной является экспорт, который зависит от дохода стран, импортирующих продукцию данной страны. Вместе с тем, импорт данной страны зависит от ее дохода (Y). Однако для того чтобы раскрыть суть воздействия чистого экспорта на экономику страны, мы исходим из упрощающего предположения об автономности чистого экспорта.

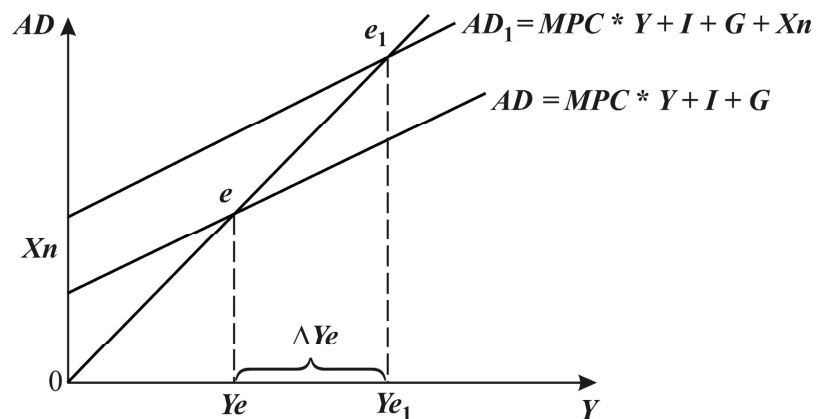


Рис. 17.1

Рис. 17.1 представляет в графической форме воздействие чистого экспорта при условии, что Xn является положительной величиной, т.е. объем экспорта превышает объем импорта. В этом случае чистый экспорт оказывает *стимулирующее* воздействие на совокупный спрос ($AD_1 > AD$) и равновесный уровень выпуска ($Ye_1 > Ye$) в соответствии с эффектом мультипликатора расходов K :

$$\Delta Ye = K * Xn.$$

На рис. 17.2 показана ситуация, когда объем импорта превышает объем экспорта, и, следовательно, чистый экспорт Xn принимает отрицательное значение. В этом случае чистый экспорт оказывает

угнетающее воздействие на экономику, сокращая совокупный спрос ($AD_2 < AD$) и равновесный уровень выпуска ($Ye_2 < Ye$) в соответствии с тем же эффектом мультипликатора, но со знаком «-»:

$$(-) \Delta Ye = K * (-) Xn.$$

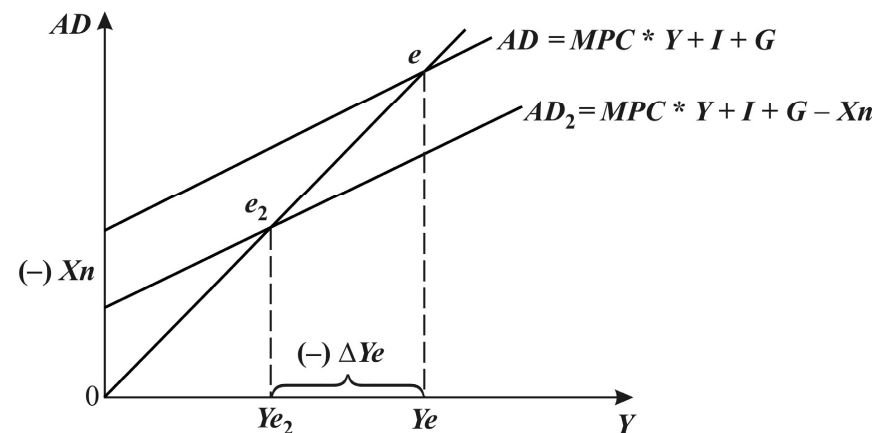


Рис. 17.2

Следует иметь в виду, что экономические взаимоотношения с внешним миром не исчерпываются торговлей (экспорт – импорт), т.е. материальными потоками. Они включают в себя и движение (потоки) капитала и рабочей силы. И все же основой международных экономических отношений является международная торговля.

2. Международная торговля.

Специализация и сравнительные преимущества

Международная торговля

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между странами посредством импорта и экспорта.

Международная торговля может иметь положительное значение как для сферы производства, так и для сферы потребления.

- Она дает странам возможность ввозить некоторые товары и услуги, если это будет дешевле, чем производить их внутри страны.

- Страны также могут получать некоторые продукты и ресурсы, которые в противном случае были бы практически недоступны из-за неспособности внутренних производителей предложить их (например, редкие виды сырья, высокотехнологичная продукция).

- Международная торговля способствует повышению эффективности производства, так как стимулирует перемещение ресурсов из тех отраслей, продукцию которых выгоднее замещать импортом, в те отрасли, где страна имеет *сравнительные преимущества* перед своими торговыми партнерами.

Именно *сравнительные преимущества* в производстве определенных благ, которыми обладают страны, обеспечивают основу международного разделения труда, а следовательно, и международной торговли.

Специализация и сравнительные преимущества

Для понимания того, что международная торговля может приносить выгоды странам с разными уровнями экономического развития, важно различать *абсолютные преимущества* и *сравнительные преимущества*, которыми обладают страны в производстве благ.

Страна обладает *абсолютным преимуществом*, если она способна, используя данный объем ресурсов, производить больше благ, чем другие страны, располагающие тем же количеством ресурсов. *Абсолютное преимущество* означает, что страна имеет более высокую *абсолютную* производительность и, соответственно, более низкие *абсолютные* издержки производства.

Страна, участвующая в международной торговле, обладает *сравнительным преимуществом*, если она может произвести какой-либо товар с меньшими *относительными* издержками, чем другие страны. Практически все страны обладают *сравнительными преимуществами*.

Различия между странами в сравнительных преимуществах зависят:

- от обеспеченности страны основными ресурсами (природными ресурсами, трудом и капиталом);
- от степени экономического развития (уровня дохода на душу населения, общего уровня затрат и цен, уровня развития науки и техники, образования, здравоохранения и т. д.).

Проявляются же эти различия:

- в различных структурах издержек, т.е. в ценовой конкурентоспособности;

- в различных уровнях мастерства, т.е. в конкурентоспособности, связанной с дифференциацией продукции.

Степень доступности ресурсов и квалификация работников определяют ассортимент товаров и услуг, которые страна **технически** способна производить.

Относительные затраты (издержки), цены и факторы дифференциации продукции определяют ассортимент товаров и услуг, которые **экономически** выгодно производить в стране, поскольку в производстве именно этих товаров и услуг страна имеет сравнительные преимущества перед другими странами.

Представленная ниже таблица иллюстрирует концепцию сравнительных преимуществ (или принцип сравнительных издержек) на примере двух стран (**А** и **Б**) и двух товаров (**Х** и **У**).

Таблица

Страны	товары		Соотношение альтернативных издержек
	Х	У	
А	100 ед.	100 ед.	1 : 1 – страна А имеет преимущество в производстве товара У
Б	180 ед.	120 ед.	1 : 2/3 – страна Б имеет преимущество в производстве товара Х (или 3/2 : 1)

Предположим, что обе страны имеют одинаковый объем ресурсов, позволяющий им производить либо товар **Х**, либо товар **У**. Альтернативные (относительные) издержки производства товара **Х**, выраженные в единицах товара **У**, составляют:

в стране **А** – 1 **У**, в стране **Б** – 2/3 **У**.

Альтернативные издержки производства товара **У** составляют:

в стране **А** – 1 **Х**, в стране **Б** – 3/2 **Х**.

Из таблицы видно, что страна **Б** имеет *абсолютные преимущества по сравнению со страной А*: она может произвести больший объем как товара **Х**, так и товара **У**. Однако **выгоды в торговле определяются сравнительными преимуществами**: страна **Б** имеет сравнительное преимущество в производстве товара **Х**, так

как она в состоянии произвести его с *меньшими относительными затратами* факторов производства, чем страна **А**, ведь альтернативные издержки производства товара **X** составляют лишь $2/3Y$ в стране **Б**, тогда как в стране **А** они составляют $1Y$.

Зато страна **А** имеет сравнительное преимущество в производстве товара **Y**, так как она способна производить его с *меньшими относительными затратами* факторов производства, чем страна **Б**, ведь альтернативные издержки производства товара **Y** составляют в стране **А** всего лишь $1X$, тогда как в стране **Б** они составляют $3/2 X$.

Таким образом, **обе** страны повышают свое экономическое благосостояние в том случае, если они специализируются на выпуске того товара, который они могут производить с более *низкими относительными* издержками по сравнению с другими странами (см. таблицу).

Итак, любая страна может получить выгоды от международной торговли, если есть товар, в производстве которого она имеет **сравнительное преимущество**, несмотря на то, что в других странах **абсолютная** производительность во всех отраслях выше, а следовательно, **абсолютные** издержки ниже, чем в данной стране.

Если каждая страна будет специализироваться на производстве тех товаров и услуг, в которых у нее имеются сравнительные преимущества, мир сможет в полной мере использовать преимущества специализации: мир в целом и каждая страна в отдельности может получить больший реальный доход от того объема ресурсов, которыми они располагают.

3. Торговые барьеры и протекционизм. Международная торговая политика

Торговые барьеры и протекционизм

Принцип сравнительных преимуществ может быть в полной мере реализован только в условиях *свободной торговли* между странами.

Свободная торговля – это международная торговля без каких-либо ограничений (таких, как импортные пошлины, квоты и т.п.), накладываемых на свободное движение товаров и услуг между странами.

На практике, однако, выгоды международной торговли зачастую распределяются между странами неравномерно, в результате чего может возникнуть угроза национальным экономическим интересам. На защиту этих интересов встает государство, проводя соответствующую *внешнеторговую политику*.

Внешнеторговая политика государства включает в себя **определение стратегии, а также совокупность разнообразных форм и средств деятельности государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и их группировками.**

Двумя основными разновидностями современной внешнеторговой политики выступают *либерализация* и *протекционизм*.

Политика либерализации предполагает **снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию международной торговли**. Наряду с реализацией принципа сравнительных преимуществ, страны получают дополнительную выгоду от либерализации внешней торговли. Она заключается в том, что либерализация стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию внутри страны.

Политика протекционизма направлена на **всестороннюю защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции**. Она также может проводиться в интересах отечественного бизнеса, стремящегося к захвату внешних рынков.

Протекционизм и либерализация представляют собой два полюса внешнеторговой политики. Однако на практике, как правило, проводится компромиссная, комбинированная политика, сочетающая как элементы либерализма, так и протекционизма. Причем, чем ниже уровень экономического развития страны, тем, как правило, в большем объеме и более жестко применяются протекционистские меры.

Если проводится протекционистская политика, то выгоды от специализации уменьшаются, или даже сводятся на нет. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебрасывать ресурсы (или их часть) с эффективного их использования (из отраслей с низкими относительными издержками) на неэффективное для удовлетворения разнообразных потребностей (которые могли бы удовлетворяться поставками импортной продукции).

Существуют, однако, и серьезные аргументы в пользу протекционизма: необходимость обеспечения обороноспособности, стремление к увеличению внутренней занятости, диверсификация экономики ради экономической стабильности, необходимость защиты «молодых» отраслей, необходимость защиты отечественных товаропроизводителей в целом, необходимость защиты от демпинга (экспорта товаров по цене более низкой, чем на внутреннем рынке).

Итак, протекционизм представляет собой барьеры на пути свободной торговли. Эти барьеры можно разделить на две большие группы.

1. *Тарифные барьеры*, которые представляют собой систему импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Пошлина представляет акцизный налог на импортные (экспортные) товары. Пошлины вводятся либо с целью получения доходов в государственный бюджет (фискальные), либо для защиты национального производства (протекционистские).

2. *Нетарифные барьеры*, которые включают ограничительные меры административного воздействия, выступающие в различных формах:

- импортные (экспортные) квоты – установление максимального объема товаров, который может быть импортирован (экспортирован);
- лицензирование – означает необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров;
- введение стандартов качества продукции – контроль импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества;
- монополизация государством отдельных сфер внешнеэкономической деятельности;
- «добровольные» экспортные ограничения (в интересах страны-импортера) – относительно новая форма торговых барьеров: экспортеры соглашаются на некоторые ограничения в надежде избежать более жестких барьеров.

Международная торговая политика

Международная торговая политика представляет собой совокупность различных форм и методов международного регулирования обмена товарами и услугами между странами.

Регулирование международной торговли осуществляется как *региональными* экономическими организациями, союзами и группировками, так и организациями *общемирового масштаба*.

Примером наиболее развитой региональной экономической группировки является современный Европейский Союз (ЕС), (ранее – Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС), учрежденное в 1957 г.), в состав которого (на начало 2007 г.) входят 27 европейских государств.

Региональные союзы и группировки, с одной стороны, способствуют развитию международной торговли, так как *снимают всевозможные барьеры во взаимной торговле* стран-участниц. С другой стороны, проводят политику *протекционизма в отношении «третьих» стран*, устанавливая определенные барьеры для тех стран, которые не входят в их состав, а также для других торгово-экономических союзов.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из национальных интересов (или групповых интересов отдельных экономических группировок), они объективно заинтересованы в развитии международной торговли в целом, являясь ее субъектами. Поэтому стали возникать организации, регулирующие международную торговлю в общемировом масштабе. Наиболее существенную роль в международном регулировании мировой торговли играет Всемирная торговая организация (ВТО). Ее предшественником было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), действовавшее с 1948 г. Участниками ВТО являются более 150 стран и более 30 стран имеют статус наблюдателей и ведут переговоры о вступлении в организацию (в том числе и Россия).

В качестве одной из главных целей своей деятельности ВТО провозгласила борьбу с протекционизмом: отказ от нетарифных и уменьшение тарифных барьеров. В результате таможенные пошлины стран-участниц снизились с 40–60 % в конце 40-х гг. до 3–5 % к 2007 г. Однако сокращением торговых барьеров деятельность ВТО отнюдь не исчерпывается. С момента ее создания принимаются

новые решения по либерализации международной торговли. В настоящее время ВТО представлена уже целой системой соглашений, связанных с международной торговлей товарами и услугами, правами интеллектуальной собственности, инвестиционным сотрудничеством, за соблюдением которых осуществляется регулярный контроль.

4. Платежный баланс страны.

Валютный курс и международные системы валютных курсов

Взаимосвязь национальных экономик проявляется также в сфере обмена национальных валют, в ходе которого устанавливаются обменные соотношения денежных единиц различных стран, т.е. валютные курсы. При этом как бы взвешиваются на рыночных весах сравнительные силы национальных экономик. В свою очередь, процессы, происходящие на валютных рынках, оказывают существенное обратное воздействие на функционирование национальных экономик.

Чем глубже интегрируются национальные экономики, тем большее значение приобретают международные финансовые потоки. Обобщенное представление об этих потоках для каждой страны дает ее платежный баланс.

Платежный баланс страны

Платежный баланс представляет собой отчет о торговых и финансовых сделках страны с остальным миром за определенный период времени (обычно за год).

Он отражает все виды денежных платежей и поступлений, т.е. той части доходов и расходов страны, которая переходит национальные границы. Категория платежного баланса является ключевой для понимания валютных вопросов.

Платежный баланс любой страны складывается из следующих основных компонентов:

1) *торговый баланс* показывает соотношение между валютными поступлениями по экспорту товаров и валютными платежами по товарному импорту;

2) *баланс нефакторных услуг* («невидимый» экспорт и импорт) показывает соотношение между валютными поступлениями от

фрахта (транспортировка иностранных товаров на отечественных судах, поездах, самолетах, грузовиках и т.д.) и платежами по фрахту (транспортировка отечественных товаров на зарубежных судах и т.д.). Сюда же включаются платежи и поступления по страхованию товаров, услуг и людей, пересекающих национальные границы;

3) *баланс факторных доходов* показывает соотношение платежей и поступлений, полученных в данный период от труда и капитала, ранее вывезенных за границу или ввезенных оттуда;

4) *баланс некоммерческих трансфертов* отражает поступления от иностранных туристов (платежи отечественных туристов за рубежом), поступления от иностранных посольств (платежи своих посольств за рубежом).

Эти четыре вида платежей и поступлений относятся к категории текущих статей платежного баланса (*счет текущих операций*). Баланс по этим статьям традиционно считается основополагающим для определения валютных курсов. Но существует еще и *баланс (счет) движения капитала*, который включает приток и отток прямых, портфельных и «прочих» инвестиций. (Прямые инвестиции – строительство фабрик, заводов и т. д.; портфельные инвестиции – покупка акций уже существующих компаний). К «прочим» инвестициям относятся: перемещение краткосрочного капитала (с банковских счетов одной страны на счета других стран), краткосрочные банковские кредиты, торговые кредиты и т.д. Этот баланс содержит статью «ошибки и пропуски» (как правило, это неучтенное или нелегальное перемещение капитала).

Эти пять балансов все вместе образуют суммарный **платежный баланс**, который имеет либо *положительное* (или активное, если поступления больше платежей), либо *отрицательное* (или пассивное, если платежи превышают поступления) сальдо.

Отрицательное (пассивное) сальдо традиционно финансируется (компенсируется) экспортом золота или сокращением резерва иностранной валюты.

В случае положительного (активного) сальдо растет импорт золота, и увеличиваются валютные резервы.

Валютный курс и международные системы валютных курсов

Все рассмотренные платежи и поступления требуют обмена национальной валюты на иностранную валюту, или наоборот.

Совокупность всех доходов (поступлений) платежного баланса приблизительно отражает предложение иностранной валюты (соответственно, спрос на отечественную валюту). Совокупность всех расходов (платежей) в том же балансе приблизительно отражает спрос на иностранную валюту (соответственно, предложение отечественной валюты). Таким образом, движение валют из страны в страну образуют валютный рынок, где спрос и предложение определяются платежным балансом. Взаимодействие спроса на иностранную валюту и предложения иностранной валюты устанавливает *валютный курс*.

Валютный курс – это цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты.

Существуют две основные системы валютных курсов.

1. При системе фиксированных валютных курсов валютный курс после фиксации остается неизменным в течение длительного времени. Если валютный курс под влиянием рыночных процессов сильно отклоняется от установленного курса и становится завышенным, это приводит к устойчивому дефициту платежного баланса (отрицательному сальдо). В этом случае валютный курс может быть зафиксирован на новом, более низком уровне (девальвация валюты). Это приведет к удешевлению экспорта и удорожанию импорта и, следовательно, будет способствовать выравниванию платежного баланса.

Точно так же, если валютный курс становится заниженным, приводя к устойчивому избытку платежного баланса (положительному сальдо), то он может быть зафиксирован на новом, более высоком уровне (ревальвация валюты). Это приведет к удешевлению импорта и удорожанию экспорта.

Тем не менее государство зачастую медлит с изменением валютного курса, особенно, когда его нужно девальвировать, поэтому обменный курс может очень значительно отклониться от установленного. В этом случае усиливается спекуляция валютой, приводя к появлению разрушительных потоков «горячих денег», которые дестабилизируют валютный рынок.

2. При системе плавающих валютных курсов валютный курс свободно колеблется день ото дня и падает или растет в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры (соотношения спроса и предложения), поддерживая платежный баланс в равновесии

(в теории). На практике же неопределенность и спекуляция, связанные со «свободным» плаванием валюты, могут вызвать хаотическое изменение валютного курса, что, в свою очередь, может подавить внешнюю торговлю и дестабилизировать экономику страны. Ввиду этих причин страны предпочитают «управлять» своими валютными курсами.

Номинальным обменным (валютным) курсом называется соотношение, в котором обмениваются валюты двух стран.

При повышении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать меньше национальной валюты (например, 1 дол. = 25 руб.).

При понижении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать больше национальной валюты (например, 1 дол. = 35 руб.).

Реальным валютным курсом называется соотношение, в котором обмениваются товары и услуги одной страны на товары и услуги другой страны.

Реальный валютный курс зависит от номинального курса и от соотношения уровней цен двух стран. Таким образом, реальный валютный курс измеряет сравнительную цену «потребительских корзин» двух стран.

Если в стране наблюдаются более высокие темпы инфляции, чем у ее торговых конкурентов, ее экспорт станет более дорогим, чем экспорт ее конкурентов, а импорт – дешевле, чем внутренний продукт, если номинальный курс валюты не упадет. Реальный валютный курс является наиболее важным показателем международной конкурентоспособности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гребнев Л.С., Нуреев Р.М. Экономика. Курс основ. М.: Вита-Пресс, 2000.
2. Грегори Мэнкью Н.Г. Принципы экономики: 2-е изд., сокращ. СПб.: Питер, 2000.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. М.: Республика, 1992. Т. 1,2.
4. Самуэльсон П. Экономика. М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. Т. 1,2.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993.