

С. Н. ИВАШКОВСКИЙ

# ЭКОНОМИКА: МИКРО- И МАКРОАНАЛИЗ

БИБЛИОТЕКА **С**ОВРЕМЕННОГО  
SELF-EDUCATION **М**ЕНЕДЖЕРА

DE  
LO

*С. Н. ИВАШКОВСКИЙ*

# ЭКОНОМИКА: МИКРО- И МАКРОАНАЛИЗ

Рекомендуется Академией народного хозяйства  
при Правительстве Российской Федерации  
в качестве учебного пособия для программ  
подготовки управленческого персонала

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИЗДАТЕЛЬСТВО "ДЕЛО"  
МОСКВА 1999

О Б А В Т О Р Е

**Ивашковский С. Н.**, канд. экон. наук.,

профессор кафедры экономической теории МГИМО МИД РФ.

Имеет степень доктора философии в области  
бизнес-администрирования (Kennedy-Western University, 1997).

Руководит программой бизнес-образования в Институте  
бизнеса и делового администрирования (IBS) АНХ при Правительстве РФ.

Имеет научные работы в области прав собственности, теории фирмы,  
международных экономических отношений

1421



**Ивашковский С. Н.**

И24 Экономика: микро- и макроанализ. Учебно-практическое пособие. — М.: Дело, 1999. — 360 с.

ISBN 5-7749-0133-5

Впервые издается пособие для заочного обучения, включающее не только полный курс микро- и макроэкономического анализа, но и методические советы к каждой главе, вопросы и задания для повторения пройденного материала, список рекомендуемой литературы. Акцент сделан на подробном разъяснении всех узловых проблем механизма рыночного хозяйствования и инструментов государственного регулирования.

Рассчитано на лиц, самостоятельно изучающих экономическую теорию, студентов-заочников вузов и школ бизнеса, преподавателей и аспирантов, а также всех интересующихся современной экономикой и хозяйственной политикой.

**ББК 65.9**

ISBN 5-7749-0133-5

© С. Н. Ивашковский, 1999

© Издательство "Дело", оформление, 1999

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	8
--------------------------	---

## Часть I

### МИКРОЭКОНОМИКА

<b>РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА</b> .....	11
--	----

Глава 1. <b>История и предмет экономической теории</b> .....	11
--	----

1.1. Возникновение и развитие экономики как науки .....	11
1.2. Предмет экономической теории .....	16
1.3. Кривая производственных возможностей: редкость, эффективность, альтернативные издержки .....	18

<b>РАЗДЕЛ II. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА</b> .....	22
--	----

Глава 2. <b>Рынок и условия его формирования</b> .....	22
--	----

2.1. Сущность рынка, условия его возникновения и развития .....	22
2.2. Частная собственность как предпосылка рыночного обмена .....	23
2.3. Права собственности как "правила игры" в хозяйственных системах .....	24

Глава 3. <b>Спрос и предложение и их факторы</b> .....	27
--	----

3.1. Понятие спроса .....	27
3.2. Функция и закон спроса .....	27
3.3. "Парадоксы" закона спроса .....	29
3.4. Кривая спроса и его цена .....	31
3.5. Предложение и его функция .....	31

Глава 4. <b>Взаимодействие спроса и предложения.</b>	
<b>Рыночное равновесие</b> .....	35
4.1. Модель частичного рыночного равновесия.	
Смысл рыночного равновесия .....	35
4.2. Последствия установления неравновесных цен .....	36
4.3. Налоги и рыночное равновесие .....	37
4.4. Общественная выгода от конкурентного равновесия:	
излишки потребителя и производителя .....	38
Глава 5. <b>Эластичность спроса и предложения</b> .....	44
5.1. Понятие эластичности .....	44
5.2. Эластичность спроса по цене .....	45
5.3. Перекрестная эластичность спроса .....	51
5.4. Эластичность спроса по доходу .....	51
5.5. Эластичность предложения .....	52
<b>РАЗДЕЛ III. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО</b>	
<b>ПОВЕДЕНИЯ</b> .....	57
Глава 6. <b>Общая и предельная полезность. Равновесие</b>	
<b>потребителя</b> .....	58
6.1. Понятие общей и предельной полезности блага.	
Полезность и цена .....	58
6.2. Потребительский выбор и максимизация	
благополучия потребителя .....	61
6.3. Моделирование потребительского поведения:	
кривые безразличия и бюджетное ограничение.	
Оптимум потребителя .....	63
<b>РАЗДЕЛ IV. ПРОИЗВОДСТВО И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ</b> .....	69
Глава 7. <b>Основы производства: технология</b>	
<b>и производственная функция</b> .....	69
7.1. Понятие производства. Производство и обмен .....	69
7.2. Технология и производственная функция. Изокванта .....	70
7.3. Равновесие производителя .....	74
Глава 8. <b>Фирма в рыночной экономике: причины</b>	
<b>возникновения, цели, правовые формы</b> .....	77
8.1. Понятие и целевая функция фирмы .....	78
8.2. Экономическая природа фирмы .....	78
8.3. Основные формы деловых предприятий (фирм) .....	81
Глава 9. <b>Деятельность фирмы в коротком и длительном</b>	
<b>периодах. Равновесие фирмы</b> .....	86
9.1. Длительный и короткий периоды: определение понятий .....	86
9.2. Концепция издержек в экономической теории .....	87

9.3. Классификация издержек фирмы. Издержки и доход фирмы.....	88
9.4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы.....	92
<b>РАЗДЕЛ V. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР.....</b>	<b>98</b>
Глава 10. Структура рынка: конкуренция и монополия.....	98
10.1. Классификация рыночных структур.....	98
10.2. Рынок совершенной конкуренции: основные признаки и преимущества.....	100
10.3. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику.....	101
10.4. Чистая монополия: объем выпуска и цена.....	102
10.5. Несовершенная конкуренция и ее формы.....	105
10.6. Показатели монопольной власти.....	106
<b>РАЗДЕЛ VI. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....</b>	<b>109</b>
Глава 11. Общая характеристика и особенности рынков факторов производства.....	109
11.1. Понятие и структура факторов производства.....	109
11.2. Равновесие фирмы на рынках факторов производства.....	110
Глава 12. Рынок труда и заработная плата.....	115
12.1. Труд как фактор производства: спрос и предложение.....	115
12.2. Различия в заработной плате и их причины.....	118
12.3. Несовершенная конкуренция на рынке труда: влияние профсоюзов и монополистов-нанимателей.....	118
Глава 13. Рынок капитала и процент.....	123
13.1. Понятие капитала (инвестиционных ресурсов).....	123
13.2. Основной и оборотный капитал. Амортизация.....	124
13.3. Доход на капитал (процент) и его экономическая природа.....	125
13.4. Стоимость денег во времени. Сложный процент и дисконтирование.....	129
Глава 14. Рынок земли и земельная рента.....	138
14.1. Земля как фактор производства.....	138
14.2. Экономическая природа ренты и условия ее возникновения.....	140
14.3. Рента и цена земли.....	145
Глава 15. Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя.....	148
15.1. Сущность и функции предпринимательства.....	148
15.2. Экономическая характеристика предпринимательства.....	151
15.3. Прибыль -- вознаграждение услуг предпринимателя.....	153

<b>МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ</b> .....	157
К главам 1–5 .....	157
К главам 6–10 .....	164
К главам 11–15 .....	172

## Часть II

# МАКРОЭКОНОМИКА

<b>РАЗДЕЛ I. ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ</b> .....	179
---	-----

Глава 1. <b>Цели и инструменты макроэкономики. Совокупный спрос и совокупное предложение</b> .....	179
1.1. Понятие макроэкономики, ее цели и инструменты анализа .....	179
1.2. Основные макроэкономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях .....	186
1.3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы, их определяющие .....	191
Глава 2. <b>Макроэкономическое равновесие: классический подход и кейнсианская модель</b> .....	200
2.1. Характерные черты классического подхода .....	200
2.2. Кейнсианская критика классической школы. Понятие эффективного спроса .....	205
2.3. Функции потребления и сбережения в кейнсианской теории .....	209
2.4. Функция инвестиций .....	211
2.5. Равновесный объем национального производства в кейнсианской модели .....	213
2.6. Условие равновесия на товарном рынке: модель $IS$ .....	216
2.7. Инвестиции и доход. Модель мультипликатора .....	219

<b>РАЗДЕЛ II. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ</b> .....	226
---	-----

Глава 3. <b>Циклический характер развития рыночной экономики</b> .....	226
3.1. Понятие экономического цикла и его фазы .....	226
3.2. Причины циклических колебаний в рыночной экономике .....	232
3.3. Особенности механизма и форм цикла в современных условиях .....	234

Глава 4. Безработица как форма макроэкономической нестабильности. Государственное регулирование занятости .....	243
4.1. Понятие безработицы и ее определение .....	243
4.2. Причины безработицы: классическая и кейнсианская концепции .....	247
4.3. Виды безработицы и ее показатели .....	251
4.4. Государственное регулирование занятости .....	255
Глава 5. Инфляция и антиинфляционная политика .....	259
5.1. Сущность, причины и измерение инфляции .....	260
5.2. Виды инфляции и ее особенности .....	266
5.3. Социально-экономические последствия инфляции .....	275
5.4. Антиинфляционная политика .....	277

### РАЗДЕЛ III. ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....

282

Глава 6. Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке .....	282
6.1. Понятие и сущность денег. Денежная масса .....	282
6.2. Спрос на деньги: классическая (монетаристская) и кейнсианская концепции .....	286
6.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор .....	292
6.4. Равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка .....	296
Глава 7. Макроэкономическая роль государства: денежно-кредитная и фискальная политика.....	301
7.1. Банковская система: Центральный банк и коммерческие банки .....	302
7.2. Инструменты денежно-кредитной политики государства .....	305
7.3. Фискальная (финансовая) политика государства.....	309
Глава 8. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках: модель <i>IS-LM</i> .....	324
8.1. Условия совместного равновесия товарного и денежного рынков .....	324
8.2. Взаимодействие товарного рынка и рынка денег при изменении денежно-кредитной и фискальной политики .....	332

<b>МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ .....</b>	<b>341</b>
К главам 1–2 .....	341
К главам 3–5 .....	347
К главам 6–8 .....	351



*Моим студентам — чтобы помочь им  
сформировать экономическое  
мышление*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемое вниманию студентов вузов и слушателей школ бизнеса учебно-практическое пособие представляет собой систематическое и целостное изложение основ экономической теории в объеме, достаточном для уяснения основных принципов и механизмов функционирования рыночной системы и проведения государственной экономической политики. В первой части пособия в сжатой форме изложены ключевые понятия и категории микроэкономики, показано их значение для формирования экономического мышления, расширения хозяйственного кругозора, необходимых для принятия решений в конкурентной среде, во второй его части дан анализ основных макроэкономических моделей и инструментов экономической политики.

Структура пособия соответствует общепринятому в настоящее время набору тем стандартного учебника по экономике. Содержание каждой темы раскрывается последовательно, с учетом изложенного в предыдущих темах материала. Каждая новая глава содержит новые категории, термины и определения, и поэтому для успешного продвижения вперед очень важно точно понять их экономическое содержание и научиться свободно оперировать ими.

Научный аппарат пособия включает в себя также алгебраические и теоретические модели, которые используются для иллюстрации тех или иных экономических понятий и хозяйственных явлений с целью их более глубокого изучения. При этом, однако, автор стремился не применять чрезмерно сложные алгебраические уравнения, которые мало что дают для собственно экономического образования, а нередко даже отталкивают широкого читателя от экономической теории. Об этом с сожалением говорит даже такой метр современной мак-

роэкономии, как М. Фридмен. А основатель кибернетики и неплохой знаток математики Н. Винер по этому поводу как-то заметил: “Если я раскрываю книгу по экономике и вижу в ней математические формулы, я ее сразу закрываю. Ясно, что автору просто нечего сказать и он это хочет скрыть. Все, что выражают формулы, можно сказать и обычными словами”.

В пособии используются модели двух типов — **оптимизационные**, описывающие поведение отдельных экономических агентов (домашних хозяйств, фирм), и **равновесные**, характеризующие взаимоотношения между субъектами рыночных отношений. Понимание этих моделей не представляет каких-либо серьезных трудностей, поскольку возможно при знаниях математики, полученных в средней школе. Пособие состоит из двух частей — микроэкономики и макроэкономики.

**Микроэкономика** (от греч. *micros* — маленький) рассматривает экономические явления (спрос, потребление, производство, предложение и др.), которые характерны для первичных **ячеек** хозяйственной системы (потребителей, фирм, наемных работников, собственников капитала, предпринимателей). Она объясняет, **как** и **почему** принимаются экономические решения на уровне этих ячеек. Например, она показывает, как фирмы распределяют свои ресурсы между альтернативными целями; как рабочие решают, где и сколько им необходимо работать; как потребители принимают решения о покупках товаров и как на их выбор влияют изменения цен и доходов.

Это говорит о том, что в центре внимания микроэкономики находится некий рациональный, “экономический” человек, который стремится достичь наилучших результатов при существующих возможностях (ограничениях). Смысл микроэкономического анализа состоит в том, чтобы выяснить способы эффективного использования ограниченных ресурсов для наиболее полного удовлетворения **потребностей** хозяйствующих субъектов.

Внешним проявлением потребностей индивидов в товарах и услугах является **спрос**, который они предъявляют на рынке. **Спрос** — движущая сила производства, а следовательно, и **предложения**. Поэтому ключевой момент микроэкономического исследования — анализ взаимодействия спроса и предложения и установления **равновесной (рыночной) цены**. Важный аспект микроэкономической теории — взаимодействие хозяйственных субъектов в процессе образования более крупных структур — **рынков конкретных товаров**, или, как их еще называют, отраслевых рынков (хлеба, автомобилей, туристических услуг и т. д.). В процессе исследования микроэкономика формулирует и объясняет целый ряд законов: редкости благ и ресурсов, спроса и предложения, рыночного равновесия, убывающей предельной полезности, снижающейся доходности переменного фактора производства и др.

**Макроэкономика** (от греч. *macro* — большой) — это наука об агрегированном поведении в экономике. Она изучает совокупные экономические явления, а не рыночные процессы на уровне фирм, отдельных потребителей или отраслей. Соответственно этому макроэкономист использует

другую систему измерения результатов экономической деятельности: валовой национальный продукт (ВНП), форму потребления и норму сбережения, совокупный спрос, индекс цен, уровень занятости. Эти совокупные макроэкономические характеристики позволяют сосредоточить внимание на тенденциях развития народного хозяйства в целом, а не на деталях экономического поведения отдельных хозяйствующих субъектов.

В отличие от микроэкономики, изучающей рынки отдельных товаров и ресурсов, макроэкономика рассматривает национальную экономику в виде **системы взаимосвязанных рынков**, на которых взаимодействуют различные экономические агенты (домашние хозяйства, предприниматели, государство, иностранные фирмы). К таким рынкам относятся: **рынок благ**, где продаются и покупаются различные товары и услуги; **рынок труда**, на котором осуществляется купля-продажа рабочей силы; **рынок денег**, представляющий собой совокупность операций по созданию (предложению) денег и спросу на них; **рынок ценных бумаг**, где происходит купля-продажа акций и облигаций.

Задача макроэкономики состоит в том, чтобы выяснить макроэкономические аспекты функционирования каждого из этих рынков и определить взаимосвязи между ними. Кроме того, она уделяет большое внимание изучению *места и роли государства* в экономических процессах.

Особенность макроэкономического анализа — его **прикладной характер**. Он является не только инструментом теоретических изысканий, но и живой научной дисциплиной, тесно связанной с реальной жизнью, с ее неоднозначными противоречивыми тенденциями. Поэтому его выводы и рекомендации — **основа экономической политики**, разработки программ, направленных на оздоровление национальной экономики.

Таким образом, микро- и макроэкономика исследуют хозяйственную деятельность на разных уровнях и с разных сторон. Знания, которые дают оба этих раздела экономической теории, необходимы сегодня практически каждому человеку для понимания сложного мира экономических отношений между людьми, формирования рыночного типа мышления и поведения. Но прежде всего в них нуждаются те, кто по роду своей профессиональной деятельности должен принимать управленческие решения, заниматься маркетингом или распределять финансовые ресурсы, делать инвестиции или разрабатывать стратегию компании.

Так что, если вы четко определили свои цели и приняли решение учиться, пусть эта трудная, но увлекательная деятельность будет успешной. Потраченное время будет вознаграждено тем наслаждением, которое вы получите от изучения этих дисциплин, проливающих свет на чрезвычайно актуальные проблемы современного общества.

# ЧАСТЬ I

## МИКРОЭКОНОМИКА

### РАЗДЕЛ I

## ЭКОНОМИКА КАК НАУКА

### Глава I

## ИСТОРИЯ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ
- 1.2. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
- 1.3. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: РЕДКОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

### **1.1. Возникновение и развитие экономики как науки**

Экономическая наука имеет длительную и богатую историю. Ее корни, по словам одного из наиболее крупных историков экономического анализа, Й. Шумпетера, лежат, с одной стороны, в философии, а с другой — в спорах о насущных проблемах и трудностях повседневной жизни людей.

**Первым фактором**, оказавшим влияние на развитие экономики как науки, были работы греческих мыслителей, в первую очередь Аристотеля и Платона, которые рассматривали в своих политических исследованиях вопросы экономической жизни “с точки зрения аристократии, противопоставляющей себя растущему классу торговцев и связывающей свои перспективы с сельским хозяйством” (Й. Шумпетер). Аристотель смог глубоко проникнуть в вопросы экономического анализа,

именно он определил экономику как науку о богатстве и внес ценный вклад в теорию стоимости, цены и денег.

Даже сам термин "экономика" произошел от греческого слова *oikonomia* — управление хозяйством, которое, как считают ученые, изобрел греческий поэт Гесиод или его соотечественник писатель и историк Ксенофонт. Так что в буквальном, первородном смысле "экономия" означает науку о домоводстве, об искусстве ведения домашнего хозяйства. Такая трактовка смысла данного термина была неслучайной, поскольку хозяйство того времени оставалось в основном натуральным, обособленным, нуждалось в определенном своде норм и правил.

Однако времена менялись, а вместе с ними не только менялся смысл слов, но и появлялись новые термины. Развитие общественного разделения труда и товарно-денежных отношений привело к преодолению натуральной замкнутости и формированию экономики как единого целого в масштабе того или иного государства. Возникает потребность в знаниях о народном хозяйстве всей страны. В 1615 г. французский экономист А. де Монкретьен публикует "Трактат политической экономии", в котором предлагает королю Франции проводить экономическую политику всемерного поощрения торговли, доказывает, что последняя является главной целью производства, ибо недостаточно создать продукт (как в домашнем хозяйстве), его надо еще продать. Работа А. Монкретьена дала название нарождавшейся тогда науке, которая сохранилась и по сей день.

Слово "политическая" в названии науки также имеет древнегреческие корни: оно происходит от греч. *politikē* — искусство управления государством.

Политическая экономия с начала возникновения главное внимание стремилась уделять обсуждению конкретных проблем, что и послужило **вторым фактором** развития экономики как науки. В XVII — XVIII вв. политическая экономия была эмпирическим искусством, набором предписаний для правительственного пользования. Экономисты размышляли над текущими хозяйственными проблемами и предлагали решения, призванные увеличить доход государства и монарха. В этот период основным направлением экономической мысли был **меркантилизм** — концепция, которая видела основу национального процветания в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшихся главными формами богатства.

В формировании и развитии политической экономии как науки выдающуюся роль сыграли такие экономисты, как Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Сей, Дж.-С. Милль, К. Маркс. Несмотря на различия их взглядов, иногда существенные, все они относятся к **классикам политической экономии**, которых объединяло то, что источник богатства страны они искали не в количестве имеющихся у нее природных ресурсов и не в ее активном торговом балансе, а в эффективной форме организации

общественного хозяйства. Предметом их анализа стали отношения между людьми по поводу производства, распределения и потребления материальных благ и услуг. Вместе с тем учения классиков отличались известной абстрактностью, оторванностью от конкретных запросов хозяйственной жизни. Их исследования носили во многом экономико-философский характер, касались в основном не конкретного экономического анализа, а обоснования государственной политики.

Во второй половине XIX в. центр тяжести в экономическом развитии постепенно переносится с государственного уровня на уровень фабрики, предприятия. Это находит отражение и в общей системе экономических взглядов.

Качественный экономический анализ заменяется количественным, исследования концентрируются все в большей мере на рассмотрении конкретных отношений рыночных агентов, выработке соответствующих практических рекомендаций. Ученые все чаще стремятся оптимизировать использование ограниченных ресурсов, широко применяя для этих целей теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление. Страницы экономических сочинений заполнили различные диаграммы, алгебраические формулы и геометрические фигуры, моделирующие всевозможные рыночные ситуации. Вслед за этим меняется и название самой науки. Понятие “политическая экономия” (*political economy*) вытесняется новым, упоминавшимся выше названием “экономика” (*economics*).

Новое имя экономическая наука получила в вышедшей в 1890 г. книге выдающегося английского экономиста, основоположника **неоклассического направления**, главы кембриджской школы А. Маршалла “Принципы экономики” (*“Principles of economics”*). Эта книга, по словам Дж. Кейнса, положила начало “современной эре в британской экономической науке”. Автор книги считал, что экономические исследования должны следовать практике житейской логики, быть научным обобщением рационального мышления и поведения рыночных агентов (*Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. с англ. Т. 1. М., 1993. С. 71*). Поэтому под *economics* стали понимать науку, исследующую поведение людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов.

Идеализация механизма свободной конкуренции (“невидимая рука” рынка способна направлять развитие экономики по наиболее эффективному пути), недооценка роли государства (оно должно быть лишь “ночным сторожем”), характерные для неоклассиков, определяли развитие экономической теории на протяжении ряда десятилетий, вплоть до конца 20-х гг. XX в. Экономическая теория этого периода сначала именовалась теорией цены, затем теорией фирмы и наконец получила широко используемое сегодня название “**микрoэкономика**”.

В 30-е гг. на авансцену экономической мысли поднимается новое направление научного анализа — **кейнсианство**, поставившее в центр внимания проблемы **макροэкономики**. Вышедшая в 1936 г. книга выдающегося английского экономиста Дж. Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег” произвела подлинную революцию в экономической теории и дала ответы на многие вопросы, которые не могли быть решены в рамках микроэкономического анализа. Кейнс отказался от главного постулата неоклассического учения — закона рынков Сея — и выводимой из него формулы рыночного механизма как идеальной саморегулирующейся системы. Двигателем экономики, по мнению Кейнса, является не предложение, а спрос, и именно он выступает решающим фактором развития производства и предложения.

Кейнсианский подход к механизму функционирования экономики имел большой успех с конца 40-х до 60-х гг., когда он стал подвергаться критике сначала со стороны монетаристов, а в последние годы со стороны представителей новой классической макроэкономической теории.

**Монетаризм** представляет собой такое течение экономической мысли, которое ставит деньги в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебательном движении национального хозяйства. Монетаристские концепции послужили основой денежно-кредитной политики, используемой в качестве важнейшего направления государственного регулирования экономики. Задача государства в области управления экономикой сводится, с точки зрения современных монетаристов, к контролю над денежной массой, эмиссией денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского процента.

Еще одно важное направление современного экономического анализа — **теория экономики предложения**, завоевавшая популярность в 70–80-е гг. Ее появление было обусловлено серьезным кризисом государственного регулирования рыночной экономики на основе кейнсианских рецептов, который с полной силой проявился в начале 70-х гг. Западная экономическая мысль перешла к активному поиску новых методов оздоровления экономики, которые, как стало ясно в дальнейшем, опирались главным образом на монетаристские взгляды и неоклассические подходы.

Одним из основных постулатов теории экономики предложения было уменьшение вмешательства государства в экономические процессы и стимулирование частной инициативы и предпринимательства. Особая роль при этом отводилась государственным финансам: уменьшению налогов, количества денег в обращении, сокращению государственных расходов с помощью соответствующей политики в области государственного кредита.

Особое место в современной экономической теории занимает **институционально-социологическое направление**, представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт.

Свое имя оно получило от названия книги Дж. Коммонса “Институциональная экономика”, вышедшей в 1924 г. в Нью-Йорке. Однако основателем институционально-социологического направления считается Т. Веблен, доктор философии из Йельского университета, выпустивший в 1899 г. книгу “Теория праздного класса”. Буквально термин “институционализм” происходит от понятий “институция” (обычай, заведенный порядок) и “институт” (порядок, закрепленный в форме закона или учреждения).

Представителям этой школы была свойственна практическая направленность, выработка рекомендаций по механизму вмешательства в рыночную экономику. Их практические рекомендации оказались весьма разнообразными: ставить совет техников во главе экономики (Т. Веблен); осуществлять планирование рыночного хозяйства (У. Митчелл); создавать правительство, представляющее все социальные слои, способное примирить противоположные интересы (Дж. Коммонс); проводить национализацию крупных корпораций и расширять государственный сектор в экономике, создавать систему национального планирования (Дж. Гэлбрейт).

В послевоенный период “чистый” институционализм пошел на убыль. Как считают некоторые исследователи, из отдельного течения, каким он хотел быть, институционализм превратился, с одной стороны, в элемент экономической теории, с другой — в метод общего анализа процессов и сдвигов в реальной экономической системе (*Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли: от пророков до профессоров. М., 1996. С. 497). К последнему можно отнести **современный неоинституционализм**, в рамках которого возникли экономическая теория прав собственности (Р. Коуз, США), теория экономической организации (Р. Коуз, О. Уильямсон, США; Б. Хансен, Швеция), теория общественного выбора (Д. Бьюкенен, США) и др. Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов и придает особое значение роли транзакционных издержек (издержек рыночной координации производства). На концептуальной основе транзакционных издержек была сформулирована новая роль прав собственности в механизме функционирования и развития рыночного хозяйства, дан ответ на вопрос, зачем нужна фирма, если есть рынок, разработан ряд других интересных проблем хозяйственной жизни. В теории общественного выбора исследуются взаимозависимости политических и экономических явлений. Особенность этой теории заключается в том, что частный интерес рассматривается как основной побудительный мотив не только деятельности индивида и фирмы, встречающихся на рынке, но и общественной жизни людей, в которой люди ведут себя, исходя исключительно из частных интересов, что в итоге не всегда приводит к результату, отвечающему интересам общества в целом.



## 1.2. Предмет экономической теории

Название науки “экономика” подразумевает экономию или максимизацию: все участники хозяйственной деятельности стремятся в итоге улучшить свое благосостояние. Й. Шумпетер как-то заметил, что способность человека действовать как рациональное существо, как “логическое животное” — прямое следствие дарвиновской борьбы за выживание. Подобно тому как в этой борьбе за выживание развился большой палец человека, мозг человека развивается, сталкиваясь с экономическими проблемами.

Есть три ключевые экономические проблемы, на которые люди пытаются дать ответ и которые являются главными и для экономической науки:

1. **Что** производить и в каких количествах?
2. **Как** производить (т. е. с помощью какой комбинации ресурсов и какими технологиями)?
3. **Для кого** производить (т. е. кто будет их потреблять, извлекать из них пользу)?

В разных экономических системах эти вопросы решаются по-разному: в командно-административной экономике инструментом их решения был план, в рыночном хозяйстве — механизм цен, поскольку в условиях рынка именно цена — индикатор общественных потребностей.

Как же решает эти три фундаментальные экономические проблемы рынок? Ответ на поставленный вопрос — по существу составная часть экономической науки.

Рассуждая над экономическими проблемами общества, мы должны отметить прежде всего тот факт, что потребности людей в материальных благах и услугах практически неограниченны: люди постоянно стремятся к повышению своего уровня жизни. Другим неоспоримым фактом является то, что любое общество сталкивается с проблемой ограниченности, редкости ресурсов (труд, земля, капитал, знания) для удовлетворения постоянно растущих потребностей. Если бы ресурсы не были ограничены, каждый индивид и общество в целом имели бы все, что пожелают: первоклассные дороги, любые марки автомобилей, добротные отдельные дома, прекрасные произведения живописи и др. Понятно, что в реальной действительности такое просто невозможно. Общество не в состоянии создать полное изобилие, удовлетворить все потребности всех людей. Оно может сделать другое: удовлетворить все потребности лишь отдельных людей. Но это означало бы, что оно вынудило остальных людей отказаться от более высокого уровня потребления.

Таким образом, общество сталкивается с фундаментальной экономической проблемой — противоречием между растущими человече-

скими потребностями в разнообразных благах и ограниченными ресурсами для их удовлетворения. Из этого универсального противоречия выводится **предмет экономической теории: исследование проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов или управления ими для максимального удовлетворения материальных потребностей людей.**

Не все находящиеся в распоряжении людей производственные ресурсы и другие блага ограничены. Некоторые из них находятся в изобилии и доступны всем в любом количестве (воздух, энергия ветра, солнечные лучи и т. п.). В связи с использованием таких ресурсов перед людьми не встает проблема их экономии, производства, эффективного распределения и т. д. Такие ресурсы (блага) экономисты называют **свободными** или **неэкономическими**. Соответственно редкие, ограниченные ресурсы (блага) называются **экономическими**.

**Экономическая теория имеет дело только с экономическими (редкими) благами. Она формулирует принципы и законы все более полного удовлетворения потребностей людей с помощью экономических благ. В связи с этим некоторые авторы определяют экономику как науку об экономических благах.**

Ближайшее следствие редкости ресурсов — конкуренция за их применение в альтернативных целях. **Выбор** вариантов, направлений, способов распределения редких ресурсов занимает одно из центральных мест в экономическом анализе. Выбор осуществляют все: потребители, предприятия, правительство. Экономисты исходят в своих рассуждениях об экономическом выборе из гипотезы о рациональном поведении людей. **Рациональное поведение** — это поведение, направленное на достижение участниками хозяйственной деятельности максимальных результатов при имеющихся ограничениях. К задачам, связанным с рациональным ведением хозяйства, относится, например, распределение дохода потребителя на потребление и сбережение, общей суммы расходов на потребление между различными видами товаров и услуг, средств компании на приобретение рабочей силы и капитала (машин, оборудования) и т. д. В каждом из этих примеров соответствующие ресурсы — доход или суммы, расходуемые фирмой на закупку факторов производства, — небеспредельны; напротив, они ограничены, и в каждом случае приходится выбирать один из возможных вариантов распределения.

Таким образом, экономическую теорию можно рассматривать как науку о применении методов рационального поведения людей в процессе их хозяйственной деятельности.



### 1.3. Кривая производственных возможностей: редкость, эффективность, альтернативные издержки

При рассмотрении большинства экономических проблем экономисты широко используют разного рода **модели**, которые, хотя и упрощают реальную действительность, позволяют кратко иллюстрировать выводы.

Для решения основных экономических проблем — что, как и для кого производить — используется **модель кривой производственных возможностей (КПВ)**.

Представим себе гипотетическую страну, жители которой могут использовать свои людские, производственные и природные ресурсы для производства двух групп товаров — хлеба ( $X$ ) и пушек ( $Y$ ).

КПВ их экономики строится следующим образом. Если все ресурсы страны будут вовлечены в производство пушек, то страна сможет их произвести в объеме  $A$ , при этом производство хлеба будет равно нулю, и, наоборот, если все ресурсы будут вовлечены в производство хлеба, страна сможет получить его в объеме  $D$ , но при этом она не сможет выпустить ни одной пушки (рис. 1.1). Если же ресурсы будут распределяться в определенных пропорциях между производством хлеба и пушек, то они смогут выбрать любую комбинацию  $X$  и  $Y$ . Соединив все возможные точки, характеризующие желаемый выпуск двух групп товаров, получим КПВ данной страны.

Что же показывает КПВ, каковы ее свойства?

КПВ дает представление о четырех взаимосвязанных **понятиях**:

- а) ограниченности (редкости) ресурсов;
- б) эффективности экономики;
- в) экономическом выборе;
- г) альтернативных затратах.

Прокомментируем эти утверждения.

Прежде всего КПВ показывает **максимально возможные и желательные** объемы производства товаров  $X$  и  $Y$  при **полном** использовании имеющихся ресурсов. Точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$  на КПВ отражают эти максимальные объемы. Если возьмем точку  $F$  внутри пространства, очерченного КПВ, то увидим, что в этой точке производится меньше как товара  $X$ , так и товара  $Y$ , чем экономика способна производить при полном использовании имеющихся ресурсов. Это будет означать, что либо часть ресурсов не задействована в производстве (существует безработица, простаивают производственные мощности и т. п.), либо ресурсы используются неэффективно (имеют место потери сырья, рабочего времени, низкая производительность труда). Если посмотрим на точку  $E$ , находящуюся за пределами КПВ, то сделаем вывод о том, что она недостижима при наличных ресурсах.

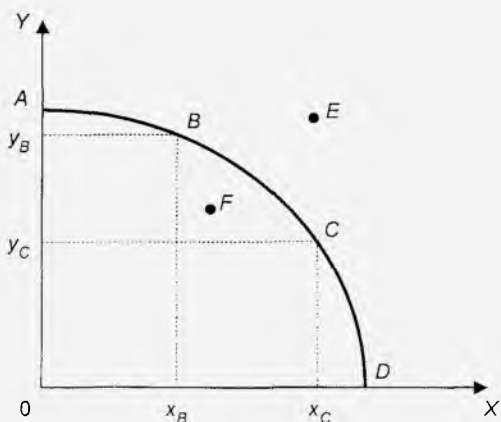


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

Таким образом, КПВ дает представление о **редкости**: за ее пределами страна при данных технологиях производить не может. Точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$  показывают максимально возможные комбинации получаемых благ.

Экономисты определяют точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$  как **эффективные**. **Эффективной** считается такая комбинация ресурсов, при которой невозможно увеличить производство одного товара без сокращения производства другого.

Так, если страна пожелает выбрать вместо точки  $A$  точку  $B$ , то она должна будет отказаться от производства части товара  $Y$  для увеличения объема выпуска товара  $X$ . Точка же  $F$  определяется как **неэффективная**, поскольку увеличение выпуска одного из товаров можно обеспечить без сокращения выпуска другого.

Принцип эффективного распределения ресурсов получил название в экономической теории **Парето-эффективности** по имени итальянского экономиста В. Парето. Таким образом, в трактовке Парето-эффективности слово “эффективность” употребляется экономистами в специфическом смысле для обозначения условия, при котором все участвующие в производстве ресурсы используются полностью и увеличение выпуска какого-либо блага возможно лишь при сокращении выпуска других. Данное понимание слова “эффективность” имеет более широкое значение, чем минимизация издержек: в условиях минимальных издержек ситуация не только эффективна, но и оптимальна.

А теперь конкретизируем ситуацию и введем следующие условия: единица труда может создать  $2Y$  или  $X$ . Всего в производстве используется 100 работников.

КПВ при таких условиях будет иметь вид (рис. 1.2):

Допустим, что общество вместо набора  $A$  (200, 0) решило выбрать набор  $B$  (150, 25). Существует ли какая-нибудь “цена”, которую оно платит

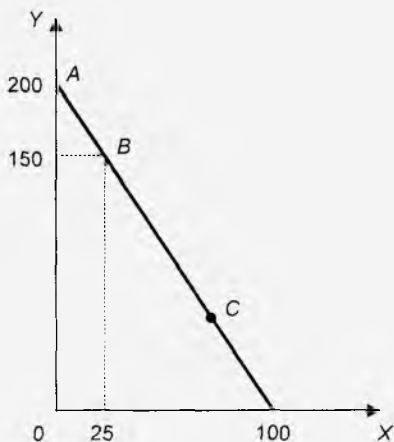


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей: альтернативные издержки

за свой выбор? Как видно из графика, производство 25 ед. товара  $X$  означает, что общество должно пожертвовать 50 ед.  $Y$ . С другой стороны, производство 150 ед.  $Y$  “стоит” 75 ед.  $X$ , которые мы могли бы произвести дополнительно к 25 ед.  $X$ , если не производили бы товар  $Y$ .

В экономической науке такая “цена выбора” получила название **альтернативных издержек**. Их также еще называют **издержками упущенных возможностей**.

Таким образом, альтернативные издержки — это количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что послужило причиной формирования у людей экономического образа мышления?
2. Почему политическая экономия как научная система рождается только в эпоху становления капитализма?
3. В чем состояла заслуга меркантилистов — представителей первой школы экономического анализа? Почему их идеи и рекомендации рассматриваются как донаучная фаза в развитии политической экономии?
4. Обоснуйте основные аргументы критики А. Смита идеологии и практики меркантилизма. В чем заключаются основные признаки классической политической экономии?
5. Почему разделение труда А. Смит рассматривает как основной фактор роста общественного богатства?
6. В чем сущность “теории стоимости” А. Смита и почему марксисты и представители неоклассической политэкономии отнеслись к ней по-разному?

7. Что нового по сравнению с классиками внесли в экономическую науку представители неоклассического направления?
8. Почему неоклассическое направление переживает серьезный кризис в начале XX в.?
9. Сформулируйте основные положения кейнсианской экономической теории. В чем заслуга Дж. Кейнса в развитии экономической науки и почему со временем кейнсианство подверглось научной критике многими экономистами либерального направления?
10. Как бы вы объяснили "денежное правило" Фридмена?
11. Какие признаки характеризуют экономическое благо?
12. Почему экономика как наука имеет дело только с редкими благами?
13. Какая фундаментальная экономическая проблема лежит в основе предмета экономической теории?
14. В чем различие между экономистом и бухгалтером в определении издержек?
15. Почему экономический выбор всегда сопряжен с альтернативными издержками?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

*Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Гл. 1, 2.

*Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. Гл. 17.

*Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 1–3.

*Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т. Т. 1. М., 1993.

*Нуреев Р. М.* Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 1.

*Харвей Дж.* Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 1.

*Ядгаров Я. С.* История экономических учений. М., 1996. Гл. 4.

## РАЗДЕЛ II

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

## Глава 2

### РЫНОК И УСЛОВИЯ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

- 2.1. СУЩНОСТЬ РЫНКА, УСЛОВИЯ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ
- 2.2. ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РЫНОЧНОГО ОБМЕНА
- 2.3. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ КАК “ПРАВИЛА ИГРЫ” В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

#### **2.1. Сущность рынка, условия его возникновения и развития**

Что такое рынок? Существуют разные определения рынка и понимания его содержания. Под рынком понимают и договор купли-продажи; и совокупность деловых операций, осуществляемых в определенной сфере экономики или в определенном месте; и состояние и развитие конъюнктуры спроса и предложения в конкретной сфере экономики (например, говорят о падающем рынке металлов или о напряженном рынке труда); и страну-производителя данного товара (например, канадский рынок зерна); и наконец, место встречи спроса и предложения товаров, услуг и капиталов. Все эти (как и другие) определения рынка имеют право на существование, поскольку характеризуют те или иные стороны этого сложного экономического явления.

В настоящее время экономическая теория трактует рынок как определенную **форму организации общественного про-**

**изводства, которая обеспечивает взаимодействие производства и потребления посредством механизма цен.** Механизм цен — ключевое звено рыночных отношений, так как именно он обеспечивает связь между производителями и потребителями, продавцами и покупателями, уравновешивая предложение товаров и услуг со спросом на них.

Модель экономики такого типа базируется не только на **системе общественного разделения труда и специализации**, но и на **праве частной собственности** субъектов рыночных отношений.

## **2.2. Частная собственность как предпосылка рыночного обмена**

Частная собственность, возникнув в глубокой древности, существует и по сей день, развиваясь в различных экономических и организационно-правовых формах. Ее историческая устойчивость объясняется тем, что она обладает рядом преимуществ, которые отсутствуют во всех других формах.

Речь идет прежде всего о том, что частная собственность наилучшим образом приспособлена для обслуживания индивида и его семьи — основной, первичной ячейки общества. Более того, частная собственность обусловила появление самой семьи, которая была “хозяйственной единицей общества” на протяжении ряда веков.

Мировой опыт показывает, что частная собственность незаменима для эффективной организации мелкого бизнеса, который является “пусковым механизмом” любого рыночного хозяйства, мотивации человеческой деятельности и т. д.

Говоря о положительных сторонах частной собственности, ее свойстве быть могучим стимулом творческой, заинтересованной деятельности человека, нельзя забывать, что ее история соткана из множества антагонизмов: она разъединяет людей на противостоящие друг другу классы, возбуждает в людях алчность, жажду наживы, другие негативные явления. Не случайно в мировой общественной мысли было немало великих умов, подвергавших частную собственность сокрушающей критике. Выдающийся французский философ-просветитель XVIII в. Ж. Ж. Руссо считал, что первый человек, огородивший участок общей земли кольями и сказавший “это мое”, сыграл роковую роль в жизни последующих поколений. Руссо полагал, что судьба человеческого рода могла бы сложиться по-другому, найдись среди общинников смельчак, который, выдернув колья, разоблачил бы этого захватчика, ликвидировал в зародыше частную собственность, принесшую людям страшные бедствия, мучения и горе.

Однако при всем этом достойной альтернативы частной собственности люди не нашли: два века после Руссо большинство человечества развивалось под знаком частной собственности. Попытки отказаться от нее



успеха не имели. Известно и то, чего добились те страны, где поощрялись частная инициатива, предпринимательский дух, свобода хозяйственной деятельности.

### 2.3. Права собственности как “правила игры” в хозяйственных системах

Из вышеизложенного ясно, что права собственности действуют как поведенческие нормы, регулирующие отношения между людьми по поводу редких благ. Это своего рода “правила игры”, по которым протекает экономическая деятельность в обществе. “Права собственности — это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять при этом затраты и выгоды. Именно права собственности — или то, что, по мнению людей, является существующими правилами игры, — определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса” (*Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1994. С. 325*). Определяя место человека в мире редких благ и его отношение к этим благам, принятые “правила игры” предотвращают социальные конфликты, делают экономическую среду более упорядоченной, организованной и предсказуемой.

Идея о том, что собственность — **набор прав на принятие экономических решений** — разработана представителями современного неoinституционализма. Одна из наиболее известных теорий этого направления — **экономическая теория прав собственности**. (Подробнее см.: *Капелюшников Р. Н. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.*)

У истоков этой теории стояли два известных американских экономиста — Р. Коуз, лауреат Нобелевской премии 1991 г., почетный профессор Чикагского университета, и А. Алчян, профессор Лос-Анджелесского университета. В дальнейшем в разработке и практическом использовании этой теории принимали активное участие Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер и др.

Своеобразие подхода авторов этой, по их словам, “универсальной метатеории” к трактовке собственности и ее использованию в качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа состоит в следующем. Во-первых, в своих исследованиях они оперируют не привычным для нас понятием “собственность”, а термином “право собственности”. Не ресурс сам по себе является собственностью, а “пучок, или доля, прав по использованию ресурса — вот что составляет собственность” (*Demsetz H. Toward a theory of property rights // American Economic Review. 1967. V. 57. N 2*). Чем шире “пучок” правомочий, закрепленных за данным ресурсом, тем выше его ценность. Так, своя вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если они полностью

идентичны. Поэтому любой акт обмена есть не что иное, как обмен “пучками” прав собственности.

Полный “пучок” прав состоит из следующих 11 элементов:

- 1) права владения, т. е. права исключительного физического контроля над благами;
- 2) права использования, т. е. права применения полезных свойств благ для себя;
- 3) права управления, т. е. права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) права на доход, т. е. права обладать результатами от использования благ;
- 5) права суверена, т. е. права на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- 6) права на безопасность, т. е. права на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) права на передачу благ в наследство;
- 8) права на бессрочность обладания благом;
- 9) запрета на использование способом, наносящим вред внешней среде;
- 10) права на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга;
- 11) права на остаточный характер, т. е. права на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Чем более рассредоточены права собственности, тем шире возможности для осуществления сделок по их передаче. Рынок немислим ни при полном отсутствии прав собственности, ни при абсолютной их концентрации в руках отдельного субъекта, например государства.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Почему экономисты говорят, что для возникновения рыночных отношений необходима частная собственность? Разве в бывшем Советском Союзе, где отсутствовала частная собственность на средства производства, не было рынка?
2. Почему общественное разделение труда — необходимое, но недостаточное условие для возникновения рынка?
3. Как бы вы определили роль механизма цен в рыночной системе? Что он дает рыночной экономике?
4. Ученые утверждают, что собственность — единство экономики и права. Как вы понимаете эту формулу? Можно ли провести различие между собственностью как экономической категорией и собственностью как юридическим понятием?
5. Что является экономической основой собственности?

6. Как бы вы сформулировали суть экономической теории прав собственности?
7. Отдаете ли вы предпочтение какой-либо форме собственности? Имеет ли государственная собственность какие-то преимущества перед частной?
8. К какой форме собственности относится ваше учебное заведение?
9. В России есть немало противников частной собственности на землю. Каковы сильные и слабые стороны аргументации авторов этой точки зрения?
10. Как вы понимаете смысл утверждения о том, что "любой акт обмена есть не что иное, как обмен "пучками" прав собственности"?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Амбарцумов А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономика. Ч. 1. М., 1997. С. 20–65.
- Капелюшников Р. Н. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. Гл. 1, 3, 6.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 1.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 1994. Гл. 3–5.
- Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 3.
- Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 1, 2.

## Глава 3

# СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ИХ ФАКТОРЫ

- 3.1. ПОНЯТИЕ СПРОСА
- 3.2. ФУНКЦИЯ И ЗАКОН СПРОСА
- 3.3. “ПАРАДОКСЫ” ЗАКОНА СПРОСА
- 3.4. КРИВАЯ СПРОСА И ЕГО ЦЕНА
- 3.5. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ФУНКЦИЯ

### 3.1. Понятие спроса

Каждое самостоятельное хозяйство, вступающее в отношения с другими самостоятельными хозяйствами, предъявляет на рынке предложение и спрос по определенным ценам. Таким образом, цена, спрос и предложение — основные элементы рыночного механизма.

В условиях рынка желание потребителя трансформируется в новое понятие — спрос, который как экономическая категория характеризует объем товаров, которые потребитель желает и может купить. Это значит, что для каждого из нас **спрос прежде всего функция желания**. Чем определяется это желание?

### 3.2. Функция и закон спроса

Если мы желаем приобрести автомобиль, с чего начнется наш путь к его осуществлению? Очевидно, прежде всего с **анализа цен**. Мы узнаём цены на разные автомобили, затем поинтересуемся ценами на автомобили данной марки в разных магазинах.

Далее, мы проанализируем цены на бензин, на запасные части, на ремонтные работы в автосервисе. Мы также должны подумать о покупке гаража или плате за охраняемую стоянку. Наконец, мы оценим свои доходы, с тем чтобы определить, сможем ли мы сделать эту покупку. Может оказаться так, что наши доходы не позволят нам приобрести данный автомобиль.

Таким образом, **функция спроса** — это взаимосвязь между нашим желанием иметь тот или иной товар (спросом на товар) и определяющими его факторами.

Общая функция спроса может быть выражена следующим образом:

$$Q_d = f(P, I, T, P_s, P_c, N),$$

где  $Q_d$  — объем спроса (*Quantity*);

$d$  — спрос (*demand*);

$P$  — цена товара (*Price*);

$I$  — доход (*Income*);

$T$  — вкусы и предпочтения потребителей (*Tastes*);

$P_s$  — цена товаров-заменителей (*substitutes* — субститутов);

$P_c$  — цена товаров-дополнителей (*complement* — комплементов);

$N$  — число покупателей данного товара.

Теперь допустим, что все факторы, кроме первого (цены данного товара  $P$ ), неизменны. Тогда объем спроса будет зависеть только от цены  $P$ :

$$Q_d = f(P).$$

Каков характер этой зависимости? Допустим, потребитель хочет приобрести яблоки сорта Джонатан. В зависимости от цены на эти яблоки он купит разные их количества. Так поступают и другие потребители. Между ценой товара и его количеством, которое желают приобрести потребители, существует следующая зависимость: чем ниже цена на товар, тем больший объем спроса будет предъявлен на него, и, наоборот, с повышением цены число тех, кто согласится покупать товар, будет уменьшаться.

Спрос всех потребителей на яблоки Джонатан может быть представлен так:

Цена за 1кг яблок, руб.	Количество яблок, на которое предъявлен спрос, кг
20	500
18	560
17	575
15	610
12	650
10	800
7	850
5	1000

Другой способ изображения зависимости между ценой и числом покупок — графический. Для построения кривой спроса на оси абсцисс отложим точки, характеризующие количество покупаемых яблок интересующего нас сорта, а на оси ординат — соответствующую им цену. Данная кривая есть **график функции спроса от цены** (рис. 3.1).

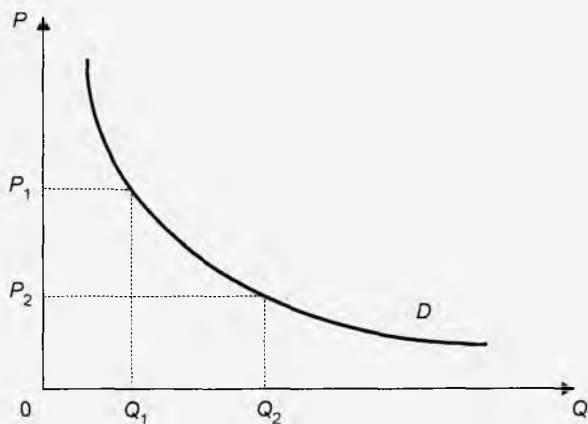


Рис. 3.1. Кривая спроса

На графике 3.1 видно, что при цене  $P_1$  потребители согласны купить количество яблок в объеме  $Q_1$ , при более низкой цене  $P_2$  — количество  $Q_2$ . Если все возможные точки, характеризующие соотношение “цена — объем спроса”, соединить, то получим кривую  $D$ , которая называется **кривой спроса**. Она показывает, какое количество товара потребители купят при разных ценах.

Обычно предполагается, что **кривая спроса имеет отрицательный наклон**. С экономической точки зрения это означает, что объем покупок обратно пропорционален уровню цены. Эта зависимость называется **законом спроса**. Следовательно, при прочих равных условиях снижение цены приводит к увеличению объема спроса и, наоборот, рост цены ведет к снижению объема спроса на продукцию.

### 3.3. “Парадоксы” закона спроса

Существование закона спроса не означает, что он всегда и при любых условиях проявляет свою сущность. Следует напомнить о некоторых возможных “исключениях” из него: во-первых, о случаях, когда товары рассчитаны на снобов; во-вторых, о ситуациях, когда покупатели судят о качестве товара по его цене; в-третьих, о явлениях, которые получили в экономической теории название “эффект Гиффена”.

Известно, что такие товары, как дорогостоящие ювелирные изделия, покупают только потому, что цены на них высоки; снижение цен на подобные товары может уменьшить их привлекательность для снобов и поэтому, вероятно, приведет к сокращению объема их продаж. (Хотя менее состоятельные потребители могут быть в таком случае заинтересованы покупать эти товары, тем самым компенсируя потерю для рынка богатых покупателей.) Аналогичным образом в тех случаях, когда покупатели не имеют возможности судить о качестве товаров непосредственно и пользуются для этой цели ценами, снижение цен на товары может привести к уменьшению спроса на них. Явление, называемое эффектом Гиффена, заключается в росте спроса на товар при повышении цены на него. Этот эффект получил название по имени английского статистика и экономиста Р. Гиффена, который наблюдал его в Англии XIX в. и впервые описал.

Р. Гиффен заметил, что в современной ему Англии, чем дороже становился хлеб, тем больше его покупали. Почему был возможен такой парадокс? Дело в том, что он наблюдался в весьма специфической ситуации. В то время бедные слои населения в Англии располагали очень низким доходом и жили в нищете. Повышение цены на хлеб — необходимый продукт питания — так сильно сказывалось на их общей покупательной способности, что рабочие семьи вынуждены были отказываться от покупки мяса и фруктов, которые были еще дороже хлеба; хлеб они стали покупать в еще больших количествах, так как он стал почти исключительным продуктом питания. Когда же цена на хлеб снижалась, то потребители начинали снова интересоваться другими продуктами, и спрос на хлеб сокращался. Таким образом, **проявление эффекта Гиффена определяется несколькими условиями**: во-первых, продукт, на который цена растет, должен принадлежать к числу предметов первой необходимости; во-вторых, уровень доходов покупателей должен быть низким, так что изменение цены на этот товар (эффект дохода) имело бы более чем пропорциональное влияние на их покупательную способность (эффект замены); в-третьих, чтобы эти бедные слои жили в рыночном хозяйстве и не имели побочных источников существования. В этом случае кривая спроса на товар будет иметь не отрицательный, а положительный наклон (это означает, что абсолютная величина эффекта дохода при росте цены становится больше, чем отрицательная величина эффекта замещения).

Как видим, эффект Гиффена характерен для периода обнищания населения. Его проявление наблюдается сегодня не только в слаборазвитых странах, но и в России и других странах СНГ, где переход к рынку привел к резкому росту инфляции и пролетаризации широких слоев народных масс. При инфляции, несмотря на рост общего уровня цен, товар может стать относительно более дешевым даже при росте текущей цены на него, если цены на другие товары растут быстрее.

Таким образом, эффект Гиффена, строго говоря, не отменяет действие закона спроса. Здесь имеет место рост объема спроса на относительно подешевевший товар, несмотря на то что текущая его цена повысилась.

### 3.4. Кривая спроса и его цена

Продолжим анализ кривой спроса. Зададимся вопросом: какой практический смысл имеет кривая спроса, зачем ее знать, например, предпринимателю? Дело в том, что эта кривая выражает цену спроса.

**Цена спроса** — это максимальная цена, которую согласен уплатить потребитель при покупке данного товара. Цена спроса не тождественна рыночной цене, т. е. цене конкретной покупки, которую называют еще ценой рыночного равновесия. Цена спроса определяется размером дохода. Она упирается в доход и остается фиксированной, так как покупатель больше не может уплатить.

Например, покупатель часов имеет доход 1 млн. руб. Интересующие его часы стоят 1,5 млн. руб. (это их рыночная цена). Однако покупатель исходя из своих предпочтений выделил на часы лишь 1 млн. руб. и за пределами этой суммы не может их купить. Поэтому кривая цены спроса очерчивает максимальную цену, которую готов уплатить конкретный потребитель (или группа потребителей) за определенное количество товара.

Очевидно, что, чем выше цена спроса, тем больше число покупателей, чьи доходы не позволяют приобрести им данный товар, тем, следовательно, меньший объем товара будет продан. Это значит, что, если предложены высокие цены спроса, все покупатели, чьих доходов не хватит для приобретения данного товара, уйдут с рассматриваемого рынка.

### 3.5. Предложение и его функция

Теперь посмотрим на рынок глазами продавца. Он представляет другую сторону рыночного отношения — предложение.

Предложение на рынке — результат производства и отражает желание производителей продавать свой товар. Естественно, что это желание зависит от многих факторов. Как правило, цель продажи — получение прибыли. Поэтому все продавцы будут стремиться продать свой товар по самой высокой цене, и, чем выше будет цена, тем большее количество товара будет предложено для продажи.

На этом основании мы можем определить характер функции предложения от цены. Она имеет следующий вид:



$$Q_s = f(P),$$

где  $Q_s$  — объем предложения;  
 $S$  — предложение (*supply*);  
 $P$  — цена товара.

Как и функция спроса, функция предложения от цены может быть представлена в виде таблицы, где приводятся цены  $i$ -го товара и его предложение в натуральном выражении, а также графически. Для построения графика на линии абсцисс откладываются точки, характеризующие объем предложения, а на линии ординат — цены предложения.

Графическим изображением функции предложения от цены является кривая предложения  $S$  (рис. 3.2), которая имеет положительный наклон (“восходящий” характер).

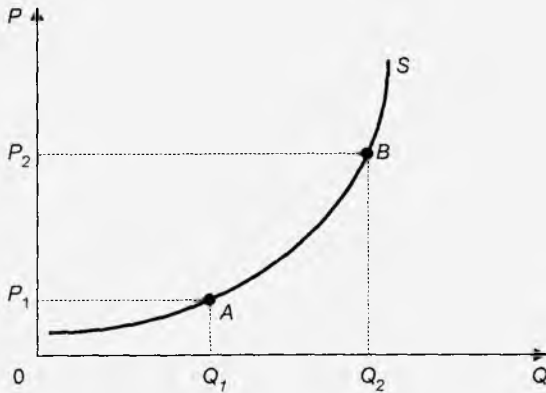


Рис. 3.2. Кривая предложения

Двигаясь по кривой предложения от точки  $A$  к точке  $B$ , мы обнаруживаем рост объема (количества) предложения товара от  $Q_1$  до  $Q_2$  под влиянием возросших цен на него; движение вниз по кривой от точки  $B$  к точке  $A$  означает снижение объема предложения от  $Q_2$  до  $Q_1$  под влиянием снижающихся цен на этот товар.

Таким образом, объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении. В этом состоит смысл **закона предложения**. Он действует, поскольку у производителя есть желание при повышении цены на его продукцию изготовить и реализовать больший ее объем для получения наибольшей прибыли. Низкие цены, наоборот, не будут стимулировать производство товара, и объем предложения снизится.

Функция предложения от цены — частный случай более общей функции предложения. Рассмотрим, какие еще факторы влияют на предложение товара, кроме его цены.

Предположим, фермер решил производить на продажу бройлеры (куриное мясо). Что он сделает, прежде чем начнет строить птицефабрику? Очевидно, кроме изучения цен на куриное мясо (мы уже знаем зависимость между ценой и объемом предложения) фермер поинтересуется ценами на мясо индейки, кролика, утки, возможно, говядины; затем узнает, во что обходятся корма; какие технологии применяются при производстве бройлеров; какие налоги придется уплачивать с полученных от данного бизнеса доходов (или какие субсидии предоставляются фермерам под это дело); наконец, он обязательно изучит рынок бройлеров, узнает, сколько человек занимается производством куриного мяса в данной местности.

В результате мы получим **общую функцию предложения**, которая имеет следующий вид:

$$Q_s = f(P, P_s, P_c, P_{res}, K, T, N),$$

где  $P$  — цена продаваемого товара;

$P_s, P_c$  — цены взаимозамещаемых и взаимодополняемых товаров;

$P_{res}$  — цены ресурсов и факторов производства;

$K$  — уровень технологии, т. е. способ производства товара, используемого в данном виде деятельности;

$T$  — налоги, субсидии ( $Tax$ );

$N$  — число продавцов данного товара.

Все эти факторы — внешние детерминанты предложения — носят объективный, т. е. не зависящий от производителя продукции, характер.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какую роль сыграла методология индивидуализма, использованная неоклассиками для научного анализа рыночного хозяйства и его элементов?
2. Что лежит в основе спроса покупателя на какой-либо товар?
3. Какие факторы и каким образом оказывают влияние на спрос?
4. Что представляет собой цена товара с точки зрения микроэкономического анализа?
5. Чем отличаются товары-субституты от комплементарных товаров?
6. Что показывает кривая спроса? Какой характер зависимости между ценой и объемом спроса она иллюстрирует? Какие факторы лежат в основе закона спроса?
7. "Закон спроса действует всегда". Верно ли это утверждение?
8. Существуют ли исключения из закона спроса и какой характер они носят?
9. Могут ли качественные товары быть одновременно "товарами Гиффена"?
10. Чем отличается цена спроса от рыночной цены?
11. Под влиянием каких факторов происходят сдвиг кривой спроса и движение вдоль кривой спроса?

12. Почему объем предложения товара увеличивается при росте цены и на оборот?
13. Что произойдет с кривой предложения автомобилей, если возрастет цена на бензин?
14. Как вы понимаете утверждение о том, что цена предложения товара отражает издержки его производства? Обоснуйте. Почему цена предложения — это минимальная цена, по которой продавцы согласны предложить на рынок данное количество товара?
15. В чем экономический смысл наклона кривой предложения, обратного наклону кривой спроса?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. С. 454–479.
- Введение в рыночную экономику / Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. М., 1994. Гл. 3. § 3.
- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1994. Гл. 2.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 4.
- Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 3.
- Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993. С. 250–303.
- Харвей Дж. Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 3.
- Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 2.

\* \* \*

- Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Тема 4.
- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 3.
- Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В. М. Власовой. М., 1994. Гл. 6.
- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власьевич. М., 1996. Тема 3.

## Глава 4

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

- 4.1. МОДЕЛЬ ЧАСТИЧНОГО РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ. СМЫСЛ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ
- 4.2. ПОСЛЕДСТВИЯ УСТАНОВЛЕНИЯ НЕРАВНОВЕСНЫХ ЦЕН
- 4.3. НАЛОГИ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ
- 4.4. ОБЩЕСТВЕННАЯ ВЫГОДА ОТ КОНКУРЕНТНОГО РАВНОВЕСИЯ: ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

### **4.1. Модель частичного рыночного равновесия. Смысл рыночного равновесия**

Рассмотренные в предыдущих главах кривые спроса и предложения показывают, что происходит с покупками и продажами при изменении цены. Мы также установили, что эти кривые демонстрируют желания покупателей купить, а продавцов продать определенное количество товара при заданной цене. Иначе говоря, данные кривые характеризуют цены покупателей и цены продавцов, которые те назначают, идя на рынок, исходя из доходов (покупатели) и издержек (продавцы). Однако товары и услуги продаются не по ценам спроса и предложения, а по ценам рыночного равновесия. Что это за цены, как и на каком уровне они устанавливаются, чем они определяются?

Если наложить друг на друга кривые спроса и предложения, показывающие рыночный спрос и рыночное предложение

одного и того же товара, получим модель, иллюстрирующую одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В экономической теории эта модель получила название **модели частичного рыночного равновесия** (равновесие на рынке одного товара).

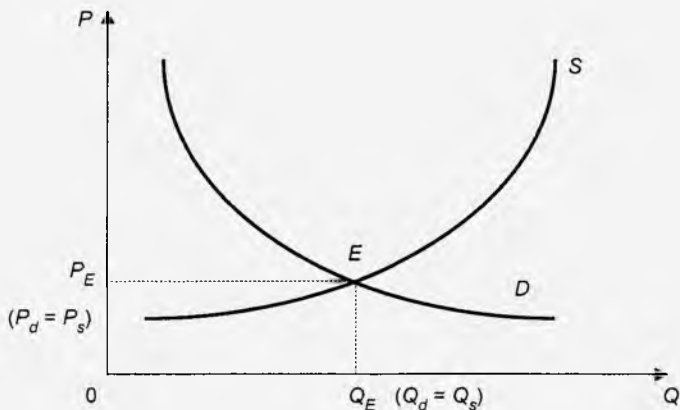


Рис. 4.1. Модель частичного рыночного равновесия

На рис. 4.1 показано, что в точке пересечения кривой спроса  $D$  и кривой предложения  $S$ , которая называется точкой равновесия и обозначается буквой  $E$  (от лат. *equilibrium* — равновесие), объем спроса равен объему предложения ( $Q_d = Q_s$ ), а цена спроса равна цене предложения ( $P_d = P_s$ ). Такое равенство цен экономисты называют ценой **рыночного клиринга** или **равновесной ценой**, а равенство объемов спроса и предложения — **равновесным объемом**. Точка равновесия означает такой баланс, когда на рынке нет тенденции к изменению рыночной цены или количества продаваемых товаров. Если рынок находится в равновесии, цена товара такова, что количество товара, которое покупатели хотят приобрести, точно совпадает с количеством товара, которое продавцы хотят предложить.

Таким образом, смысл рыночного равновесия заключается в том, что в этом состоянии рынок сбалансирован: ни продавцы, ни покупатели не стремятся его нарушить. В точке равновесия их интересы совпадают.

## 4.2. Последствия установления неравновесных цен

Автоматическое формирование равновесной цены (А. Смит назвал это принципом “невидимой руки”) способствует перераспределению ресурсов и других экономических благ из отраслей с низкими ценами в отрасли с более высоким платежеспособным спросом. Высокие цены свидетельст-

вуют о редкости благ, о стремлении к более рациональному их использованию, о необходимости расширения их производства. В конечном счете в экономике происходит уравнивание цен, благодаря чему эффективно (оптимально) распределяются экономические блага, т. е. редкие блага не растрачиваются впустую.

Однако люди не всегда считают, что рыночные (равновесные) цены оптимальны. Поэтому иногда государство, преследуя те или иные социальные цели, идет на установление максимальных (“цена поддержки”) или минимальных цен, по которым производителям надлежит продавать свою продукцию. Однако административное установление цен, контроль за ними нарушают функционирование рыночного механизма, и в результате общество несет потери.

### 4.3. Налоги и рыночное равновесие

Рассмотрим воздействие на рыночное равновесие налогов, которые платит фирма (производитель). Среди них налоги на фонд заработной платы, на прибыль, на добавленную стоимость, с оборота, на продукцию и т. д.

В принципе анализ воздействия налога на равновесие достаточно прост: рассматривают экономическое равновесие до и после изменения в налогообложении, а полученные различия позволяют определить характер влияния налога. Анализ показывает, чей доход и на сколько вырос или упал, что случилось с ценами и уровнем производства на рынках тех или иных товаров.

Рассмотрим влияние на рыночное равновесие так называемых **потоварных** налогов. К этой группе относится, например, акцизный налог.

Пусть первоначальное положение на рынке какого-то товара характеризуется взаимодействием кривой спроса  $S$  и кривой предложения  $D$ , формирующих равновесную цену  $P_E$  и равновесный объем  $Q_E$  (рис. 4.2).

Допустим, что правительство вводит налог на данный товар в сумме  $T$  руб. на каждую его единицу. Введение налога вызовет параллельный сдвиг кривой предложения  $S$  вверх на величину  $T$ . Это произойдет вследствие того, что ранее производители согласны были предложить  $Q_E$ : количество товара при цене  $P_E$ , теперь же они согласятся предложить то же количество товара в том случае, если цена будет на  $T$  руб. выше прежней  $P_E$ .

В результате производителям достанется выручка от прежней цены  $P_E$ , а излишек продажной цены, равный величине налога  $T$ , пойдет государству. Так произойдет с каждой точкой кривой предложения  $S$ , поэтому вся она сместится вверх, в положение  $S_1$ . Заметим при этом, что налог не изменяет количество товара, которое покупатели желают приобрести при любой данной цене, и это, следовательно, не сдвигает кривую  $D$ .

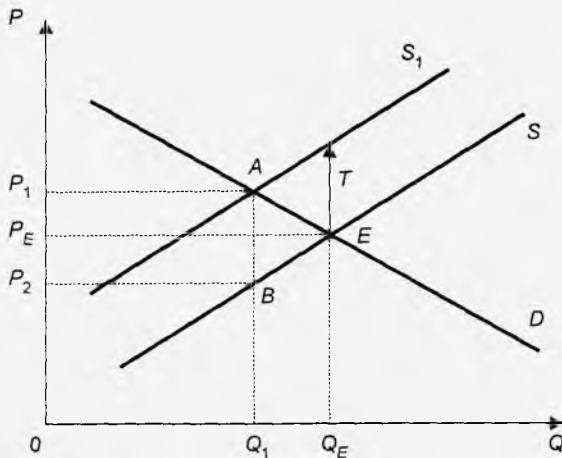


Рис. 4.2. Изменение рыночного равновесия под влиянием потоварного налога

Новое состояние рынка характеризуется величинами  $Q_1$ ,  $P_1$ ,  $P_2$ . На графике видно, что объем  $Q_1$  меньше прежнего  $Q_E$ , цена  $P_1$ , которую платит покупатель, окажется выше первоначальной равновесной цены  $P_E$ , цена  $P_2$ , которую фактически получает продавец (без налога), окажется ниже первоначальной. Разница между ценами  $P_1$  и  $P_2$  достается государству в виде налога.

Обратим внимание на следующий факт. В результате введения потоварного налога сокращается объем как производства, так и потребления. Кроме того, покупатели платят более высокую цену, а продавцы получают более низкую по сравнению с первоначальной равновесной ценой. Стало быть, налог ухудшает экономическое положение и покупателей и продавцов.

#### 4.4. Общественная выгода от конкурентного равновесия: излишки потребителя и производителя

Рассмотрим теперь результаты свободного рыночного обмена на основе равновесных цен с точки зрения общественной выгоды, получаемой покупателями и продавцами. Мерой такой выгоды служат понятия **излишка потребителя** и **излишка производителя**, введенные в экономическую теорию выдающимся английским экономистом А. Маршаллом.

На рис. 4.3 изображена модель частичного рыночного равновесия, сложившегося на рынке конкретного товара, например велосипедов.

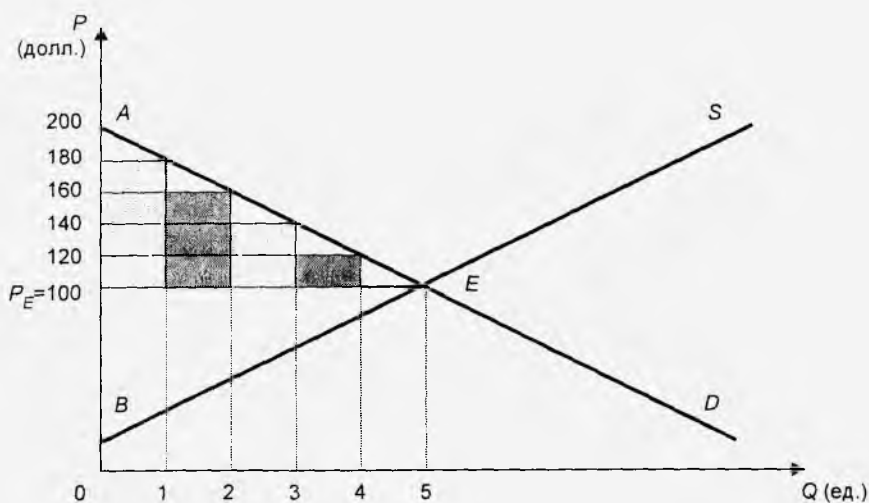


Рис. 4.3. Излишек потребителя

Предположим, что равновесная цена  $P_E$  равна 100 долл., равновесный объем — 5 ед. Из кривой цены спроса видно, что при цене 180 долл. объем спроса составит 1 ед. Это означает, что один из покупателей имеет такой доход, который позволяет ему заплатить за велосипед 180 долл. С точки зрения микроэкономики данная сумма есть его цена спроса. Она свидетельствует о том, что этот покупатель ради приобретения велосипеда за 180 долл. согласен пожертвовать другими товарами на такую же сумму. Однако на самом деле он отдает за велосипед только 100 долл., т. е. жертвует другими товарами лишь на эту сумму. В результате чистая выгода или излишек, получаемый потребителем от покупки велосипеда за 100 долл., составит 80 долл. ( $180 - 100$ ).

Далее мы видим, что при цене 160 долл. за велосипед объем спроса составит 2 ед. Следовательно, какой-то другой потребитель готов уплатить за велосипед 160 долл. (это его цена спроса), но фактически он купит товар по его рыночной цене 100 долл. Следовательно, его излишек составит 60 долл. ( $160 - 100$ ).

Для третьего потребителя излишек составит 40 долл., для четвертого — 20 долл. Пятый же потребитель выходит на рынок с ценой спроса 100 долл., которая совпадает с рыночной ценой, поэтому он не получает никакого излишка. Заметим, что при этом он и ничего не теряет.

Таким образом, общий излишек, получаемый всеми пятью покупателями, составит 200 долл. ( $80 + 60 + 40 + 20 + 0$ ). Графически величина этого излишка равна площади заштрихованной ступенчатой фигуры. Очевидно, что при большом числе покупателей и при большом объеме продаж величина излишка будет совпадать с площадью треугольника  $AP_EE$ .



Следовательно, **излишек потребителя** — это разница между ценой спроса, т. е. максимальной ценой, которую потребители *готовы* были уплатить за определенное количество товара, и количеством денег, которое они *действительно* отдали при сложившейся цене равновесия.

Аналогичный смысл имеет понятие “излишек производителя”. На рис. 4.4 изображена кривая предложения  $S$ , которая показывает, что один производитель согласен продавать велосипеды по 20 долл., два производителя — по 40 долл., три — по 60 долл., четыре — по 80 долл. Фактически же все пять велосипедов будут проданы по 100 долл. каждый. Общий излишек производителей составит 200 долл.  $(100 - 20) + (100 - 40) + (100 - 60) + (100 - 80) + (100 - 0) = 80 + 60 + 40 + 20 + 0$ .

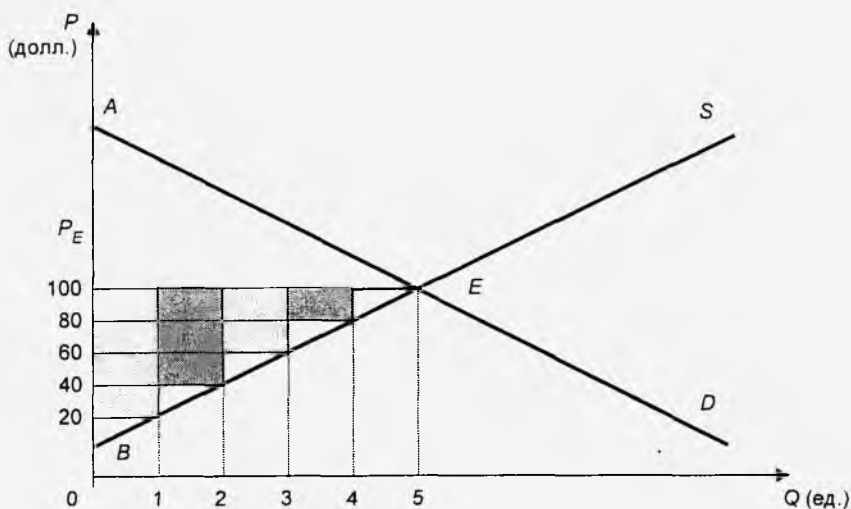


Рис. 4.4. Излишек производителя

Графически величина этого излишка равна площади заштрихованной ступенчатой фигуры  $BP_EE$ . Следовательно, **излишек, получаемый производителями, представляет собой разницу между рыночной ценой, которую они получили за свой товар, и теми ценами, по которым они готовы были продать свой товар.**

Сумма излишков потребителей и производителей, изображенная на рис. 4.5 в виде двух треугольников, характеризует **общественную выгоду** (англ. *social gain*), возникающую в связи с существованием рыночного равновесия.

Она иллюстрирует важное экономическое явление: цена рыночного равновесия позволяет рыночным агентам согласовать свои действия, прийти к взаимному компромиссу. На рынке совокупность индивидуальных

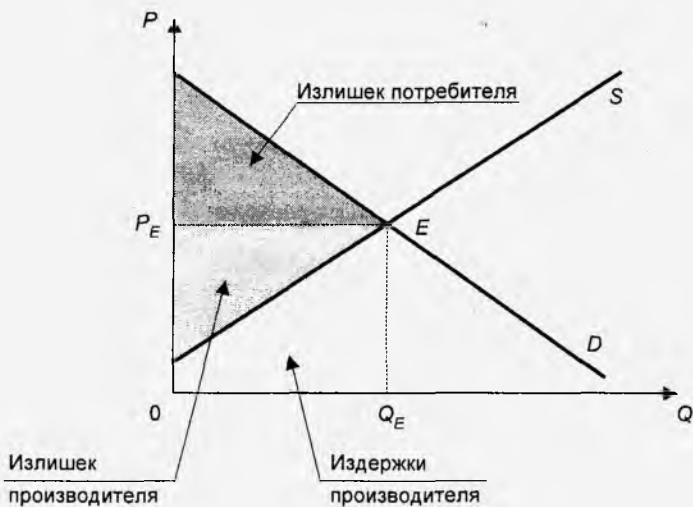


Рис. 4.5. Общественная выгода от рыночного равновесия

решений продавцов и покупателей получает свое признание. При этом условия торговли корректируются до тех пор, пока эта совокупность не станет внутренне согласованной, т. е. пока спрос не будет уравновешен предложением, а главное, пока конкурентное равновесие позволяет обеспечивать максимальный выигрыш для обеих сторон рыночного отношения. **Благодаря равновесной цене потребители купили больше и дешевле, чем первоначально были согласны, а производители продали дороже и больше, чем готовы были.**

Результат такого процесса оценивается в экономической теории понятием “эффективность по Парето”. Считается, что точка равновесия на конкурентном рынке эффективна по Парето, поскольку при иных условиях становится невозможным улучшение благосостояния одних участников обмена без ущерба для других.

**Таким образом, распределение ресурсов через механизм цен называется эффективным по Парето, если не существует другого допустимого распределения, при котором все экономические агенты улучшили бы свое положение (или, иначе говоря, если не существует другого допустимого состояния, которое было бы для всех участников не хуже и хотя бы для одного лучше, чем данное).**

С точки зрения достижения общественного оптимума это условие является хоть и необходимым, но недостаточным, поскольку откровенно несправедливое распределение, при котором богатство сосредоточено в руках немногих, а уделом остальных является бедность, будет тем не менее оптимальным по Парето, если не существует способа улучшить положение бедных, не ухудшая хоть в какой-то мере положение богатых.

Связь между эффективностью по Парето и конкурентным равновесием формулируется в экономическом анализе в виде двух фундаментальных теорем.

**Первая теорема** экономической теории благосостояния гласит: **если существует свободный рынок, то экономика эффективно распределяет ресурсы.** Или иначе: **всякое конкурентное равновесие является эффективным по Парето.**

**Вторая теорема** экономической теории благосостояния утверждает, что для **всякого эффективного по Парето распределения ресурсов** найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето распределение окажется конкурентно равновесным для нового распределения ресурсов.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. На каком факторе основывали свою теорию ценообразования представители классической политэкономии?
2. Как маржиналисты объясняли процесс образования цены?
3. Что нового по сравнению со своими предшественниками внес в теорию цены британский экономист А. Маршалл?
4. В чем заключается смысл рыночного равновесия? Чем отличается равновесие по Л. Вальрасу от равновесия по А. Маршаллу?
5. С какой целью государство вмешивается в рыночный процесс?
6. Какие эффекты возникают в случае административного установления цен ниже или выше равновесных?
7. Что происходит с рыночным равновесием в случае введения потоварного налога? Кому достается ценовая разница от введения потоварного налога? Обоснуйте.
8. В чем смысл излишка потребителя? Какие последствия были бы для потребителя, если бы он приобрел товар по той цене, которую готов был заплатить?
9. Что показывает излишек производителя? Чем определяется его мера?
10. Какое влияние оказывает инфляция на рыночное равновесие?
11. Влияет ли фактор времени на рыночное равновесие? Обоснуйте, почему в текущем и краткосрочном периодах изменение спроса ведет к изменению цены товара, а в долгосрочном наблюдаются прежде всего изменения в объемах предложения?
12. В чем состоит экономический смысл стабильности равновесия?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. С. 454–479.

Введение в рыночную экономику / Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. М., 1994. Гл. 3. § 3.

- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1994. Гл. 2. § 3–8.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 4.
- Нуреев Р. М.* Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 3. § 3.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1998. Гл. 3.
- Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 2.
- Харвей Дж.* Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 3. § 5, 6.

\* \* \*

- Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Тема 4.
- Морган Дж. М.* Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 3.
- Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В. М. Власовой. М., 1994. Гл. 7.

## Глава 5

# ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 5.1. ПОНЯТИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ
- 5.2. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ
- 5.3. ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА
- 5.4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ
- 5.5. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 5.1. Понятие эластичности

Рассмотрев кривые спроса и предложения, мы выяснили, в каком направлении они изменяются: кривая спроса имеет отрицательный наклон, а кривая предложения, напротив, положительный наклон. Если работает рыночный механизм, эти кривые пересекаются в определенной точке, которая называется точкой рыночного равновесия.

Однако нас интересует не только направление кривых, но и масштабы изменения объемов спроса и предложения при изменении цены данного товара. Поэтому сейчас мы должны выяснить, почему кривые спроса и предложения изменяются тем или иным образом, а следовательно, почему они пересекаются в той или иной точке. Для того чтобы разобраться в этом вопросе, нам предстоит рассмотреть новое понятие — эластичность.

**Эластичность** — одно из самых важных понятий мировой экономической науки. Впервые она была введена в экономическую теорию А. Маршаллом и представляет собой выраженное в процентах изменение одной переменной в ответ на выраженное в процентах изменение другой переменной. Эластичность помогает понять процесс адаптации рынка к изменениям его факторов. Обычно полагают, что фирма, повышая цену на свою продукцию, имеет возможность увеличить выручку от ее продажи. Однако в действительности такое бывает не всегда: возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту, а, наоборот, к снижению выручки в силу сокращения объема спроса и соответственно уменьшению сбыта. Поэтому понятие эластичности имеет огромное значение для производителей товаров, так как дает ответ на вопрос о том, на какую величину изменится объем спроса или предложения при изменении цены.

## 5.2. Эластичность спроса по цене

Наиболее часто в экономике используется понятие “эластичность спроса”. При этом различают эластичность спроса по цене и эластичность спроса по доходу. В свою очередь эластичность спроса по цене бывает прямой и перекрестной. Рассмотрим прямую эластичность спроса по цене.

**Эластичность спроса по цене** — это степень воздействия изменения цены на изменение количества продукции, на которое предъявлен спрос.

Для того чтобы исключить влияние единиц измерения объема товара и цен, эластичность выражается в виде процентного изменения спроса, возникшего в результате процентного изменения цены.

Если обозначить цену  $P$ , а величину спроса —  $Q$ , то показатель (коэффициент) эластичности спроса по цене  $E_p^d$  будет равен:

$$E_p^d = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение цены}} = \frac{(\Delta Q/Q) 100\%}{(\Delta P/P) 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q},$$

где  $\Delta$  — символ (дельта), обозначающий изменение;

$\Delta Q$  — изменение объема спроса;

$\Delta P$  — изменение цены.

Существуют два способа вычисления коэффициента эластичности. Первый позволяет определить **точечную эластичность** (эластичность в точке). Она характеризует относительное изменение объема спроса при бесконечно малом изменении цены. Это практически встречается либо на

монопольном рынке, либо в определенном месте сбыта товара в краткосрочном периоде. Но в зависимости от того, какой из двух уровней цены и количества продукции принимается при определении второго множителя, в формуле эластичности возможны по крайней мере два решения, приводящие к различным результатам:

$$1) \quad E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0},$$

$$2) \quad E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1},$$

где  $P_0, P_1$  — цена продукции соответственно в базисной (начальной) и отчетной (конечной) точках;

$Q_0, Q_1$  — количество продукции соответственно в базисной (начальной) и отчетной (конечной) точках.

Во избежание неопределенности в расчетах обычно используют средние значения цены и количества продукции для анализируемого периода. Второй способ расчета позволяет вычислить коэффициент **дуговой эластичности**.

Формула эластичности при этом примет вид:

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{(P_0 + P_1)/2}{(Q_0 + Q_1)/2} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

Понятие дуговой эластичности имеет важный экономический смысл. Он заключается в следующем.

Если определенное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению спроса на данную продукцию, то спрос считается **эластичным** и коэффициент эластичности при этом будет *больше единицы* (рис. 5.1,а). Если же процентное изменение цены на какой-нибудь товар не сопровождается изменением его спрашиваемого количества или это изменение меньше изменения цены, то спрос считается **неэластичным** (рис. 5.1,б). Очевидно, что при неэластичном спросе величина коэффициента эластичности будет *меньше единицы*. Неэластичный спрос имеет место тогда, когда объем спроса жестко ограничен предложением. В этом случае преимущества находятся на стороне продавца, так как даже при уменьшении величины спроса продавец выигрывает от роста цены, зная, что спрос гарантирован в силу ограниченности предложения. Обычно неэластичный спрос наблюдается на многие виды продуктов питания (хлеб, соль, спички), на медикаменты, другие жизненно важные товары.

Единичная эластичность характеризует адекватное процентное изменение объема спроса в результате соответствующего процентного изменения цены (рис. 5.1, в).

Когда при неизменной цене или ее крайне незначительных колебаниях спрос на продукцию уменьшается или увеличивается до предела покупательских возможностей, его называют **бесконечно эластичным**. Такое возможно на совершенно конкурентном рынке или в условиях инфляции: при ничтожном снижении цен или в преддверии их повышения потребитель старается потратить свои деньги, чтобы уберечь их от обесценения, вложив в материальные блага. Коэффициент абсолютно эластичного спроса приближается к *бесконечности*, а линия абсолютно эластичного спроса на графике будет иметь вид прямой, параллельной оси абсцисс, т. е. линии количества продукции (рис. 5.1, г).

Если коэффициент эластичности *равен нулю*, то спрос **абсолютно неэластичен**, т. е. никакое изменение цены не влечет за собой изменение спрашиваемой продукции. Это возможно, например, при реализации жизненно важных лекарств для определенной группы больных (инсулин для диабетиков). При этом кривая спроса примет вид прямой линии, параллельной оси ординат, — линии цены (рис. 5.1, д).

Графически различные случаи эластичности можно изобразить следующим образом (рис. 5.1).

### 1. Эластичный спрос ( $E_p^d > 1$ )

(когда общая выручка от продажи продукции по сниженным ценам возрастает).

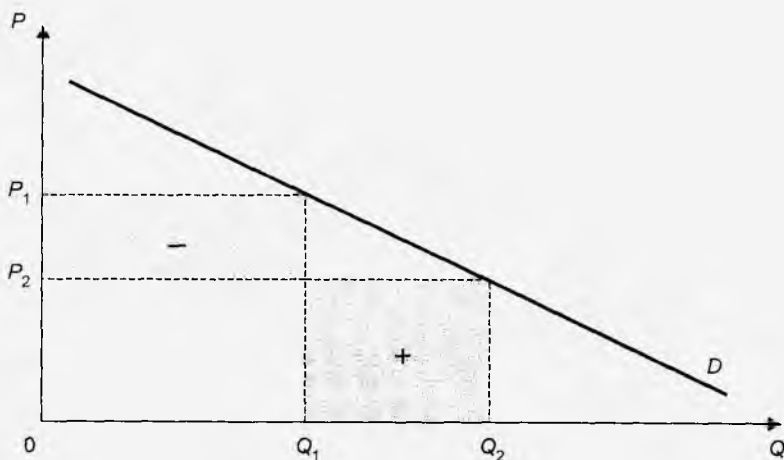


Рис. 5.1, а. Эластичный спрос



2. **Неэластичный спрос** ( $E_p^d < 1$ )

(когда общая выручка при снижении цены падает).

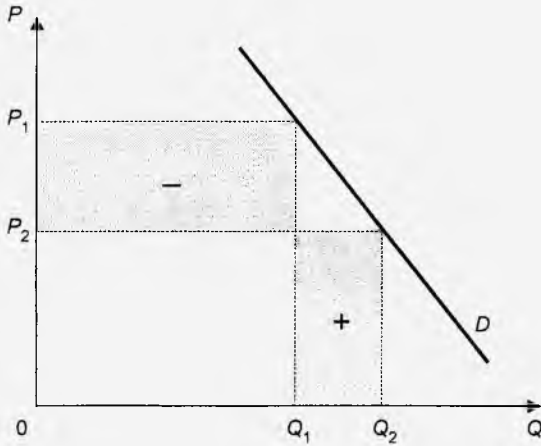


Рис. 5.1, б. Неэластичный спрос

3. **Единичная (унитарная) эластичность** ( $E_p^d = 1$ )

(когда общая выручка при снижении цены остается постоянной).

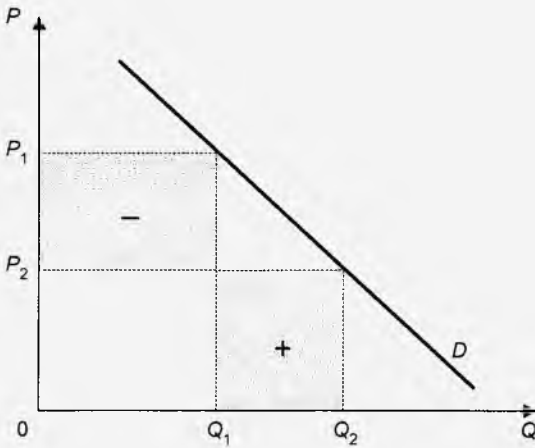


Рис. 5.1, в. Единичная эластичность

4. **Абсолютно эластичный спрос** ( $E_p^d = \infty$ )

(когда сколь угодно малое изменение цены приводит к падению спроса до нуля или к росту спроса до бесконечности).

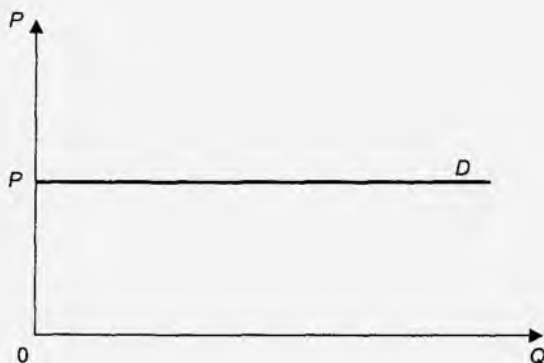


Рис. 5.1, з. Абсолютно эластичный спрос

5. **Абсолютно неэластичный спрос** ( $E_p^d = 0$ )

(при любом изменении цены спрос остается постоянным).

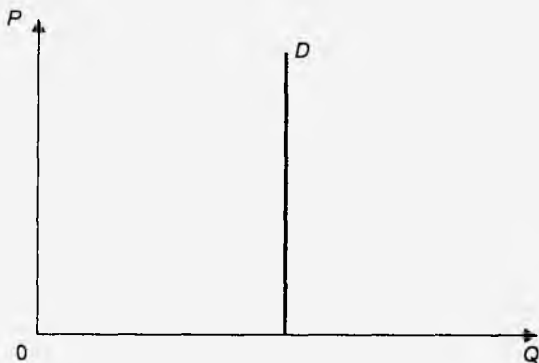


Рис. 5.1, д. Абсолютно неэластичный спрос

Из графиков видно, что эластичность спроса по цене определяется *конфигурацией кривой спроса*: чем более плавная кривая, тем более эластичный спрос она характеризует. Однако делать вывод об эластичности той или иной кривой спроса только на основании ее конфигурации нельзя. Дело в том, что эластичность кривой спроса *неодинакова* на всем ее протяжении. Это не касается только кривых спроса, имеющих нулевую и бесконечную эластичность. Изменение эластичности при движении по кривой спроса легко понять из формулы коэффициента эластичности, если ее записать следующим образом:

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

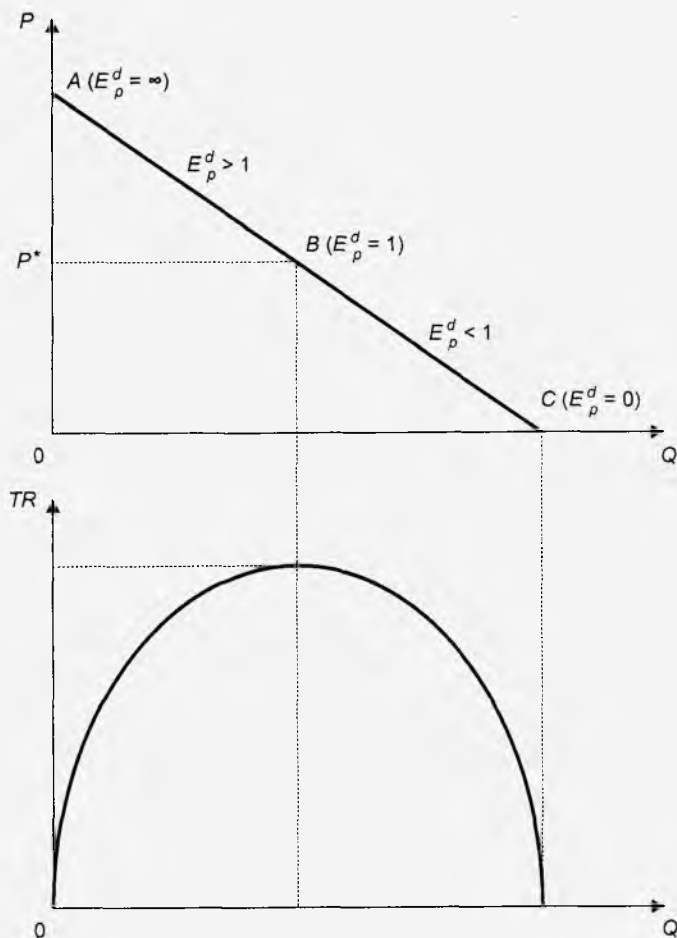


Рис. 5.2. Изменение коэффициента эластичности вдоль кривой спроса

Величина отношения  $P/Q$  в верхних точках кривой спроса будет больше, чем в нижних точках, поэтому и коэффициент эластичности на верхних участках кривой спроса будет больше, чем на нижних. В самой верхней точке кривой спроса, которая находится на оси ординат, коэффициент эластичности равен бесконечности, а в самой нижней, расположенной на оси абсцисс, коэффициент эластичности принимает нулевое значение. Все эти параметры коэффициента эластичности показаны на рис. 5.2.

Мы видим, что при движении по кривой спроса сверху вниз коэффициент эластичности изменяется от бесконечности в точке  $A$  до нуля (в точке  $C$ ). В точке  $B$  он принимает единичное значение. На нижнем графике показано, как меняется выручка продавца  $TR$  в зависимости от уровня

цены и эластичности. При единичной эластичности выручка становится максимальной. Когда цена становится выше оптимальной  $P^*$  или ниже оптимальной, выручка продавца падает.

### 5.3. Перекрестная эластичность спроса

**Перекрестная эластичность** спроса по цене характеризует относительное изменение объема спроса на один товар (например, X) при изменении цены другого товара (например, Y). Коэффициент перекрестной эластичности спроса вычисляется по формуле:

$$E_{xy}^d = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса на товар X}}{\text{Процентное изменение цены товара Y}} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_y}{Q_x}.$$

Коэффициент перекрестной эластичности спроса может иметь положительное, отрицательное и нулевое значения.

**Взаимозаменяемые товары** имеют  $E_{xy}^d > 0$ , так как повышение цены товара Y вызовет увеличение спроса на товар X, поскольку X заменяет Y, например, с ростом цены на уголь спрос на жидкое топливо или дрова увеличивается. Чем выше коэффициент перекрестной эластичности, тем больше взаимозаменяемость двух товаров.

**Взаимодополняемые товары** имеют  $E_{xy}^d < 0$ . Например, с повышением цен на автомобили спрос на бензин уменьшится. Чем больше отрицательное значение коэффициента перекрестной эластичности, тем больше взаимодополняемость товаров.

**Независимые товары** имеют  $E_{xy}^d = 0$ . Это значит, что изменение цены на один товар никак не скажется на спросе на другой товар, например, с ростом цены на хлеб спрос на цемент не изменится.

Следует также иметь в виду, что перекрестная эластичность спроса может быть *асимметричной*. Очевидно, например, что если цена на мясо снизится, то спрос на кетчуп возрастет; однако если цена кетчупа увеличится, то это вряд ли повлияет на спрос на мясо.

### 5.4. Эластичность спроса по доходу

Известно, что в развитых экономиках каждые 20–30 лет доход населения увеличивается примерно в 2 раза. Соответственно изменяется и потребление, а значит, и производство.

Поскольку доход воздействует на спрос, возникает необходимость определения эластичности спроса по доходу. Она характеризует чувствительность спроса потребителей при изменении их дохода. Коэффициент

эластичности спроса по доходу  $E_I^d$  показывает, на сколько процентов изменится спрос на продукцию при изменении дохода покупателя на 1%, и вычисляется по формуле:

$$E_I^d = \frac{(\Delta Q/Q) 100\%}{(\Delta I/I) 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q},$$

где  $I$  — доход потребителя.

Особенность коэффициента эластичности спроса по доходу состоит в том, что он меняет свой знак для некоторых товаров.

Товары, спрос на которые с ростом дохода падает, имеют *отрицательную эластичность* спроса по доходу ( $E_I^d < 0$ ). Такие товары называются товарами *низкого качества* (например, масло, сметана, цельное молоко).

Товары, спрос на которые с ростом дохода увеличивается, имеют *положительную эластичность* ( $E_I^d > 0$ ). Такие товары называются *нормальными* или *стандартными*. При этом экономисты различают три группы стандартных товаров:

- а) товары первой необходимости. Спрос на эти товары растет медленнее роста доходов. Коэффициент эластичности  $0 < E_I^d < 1$ ;
- б) предметы роскоши. Спрос на них опережает рост доходов. Для этих товаров не существует предела насыщения. Коэффициент эластичности  $E_I^d > 1$ ;
- в) товары второй необходимости. Спрос на них растет в меру повышения доходов. Коэффициент эластичности  $E_I^d = 1$ .

## 5.5. Эластичность предложения

Количество предлагаемых к продаже на рынке товаров и услуг, так же как и объем спроса на них, по-разному реагирует на изменение их цены. Для определения реакции продавцов на изменение цен используется показатель эластичности предложения. **Эластичность предложения** — это степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменение их цены, измеряемая как отношение процентного изменения количества к процентному изменению цены. Методика расчета коэффициента эластичности предложения аналогична методике расчета коэффициента эластичности спроса:

$$E_p^s = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

Особенность  $E_p^s$  — положительное значение, поскольку объемы предложения и цены всегда движутся в одном направлении и кривая предложения имеет наклон вверх (возрастающая).

Эластичность предложения зависит от способности товара к длительному хранению, возможности расширения производства товаров, времени. Последнее играет решающую роль в определении величины коэффициента эластичности предложения. Чем длительнее период, которым располагает производитель, тем больше у него возможностей для приспособления производства к изменению цены и перераспределению ресурсов между альтернативными целями их использования.

Более плавная кривая предложения  $S$  имеет бóльшую эластичность. Предложение эластично, если  $E_p^s > 1$ , неэластичное предложение имеет  $E_p^s < 1$ :

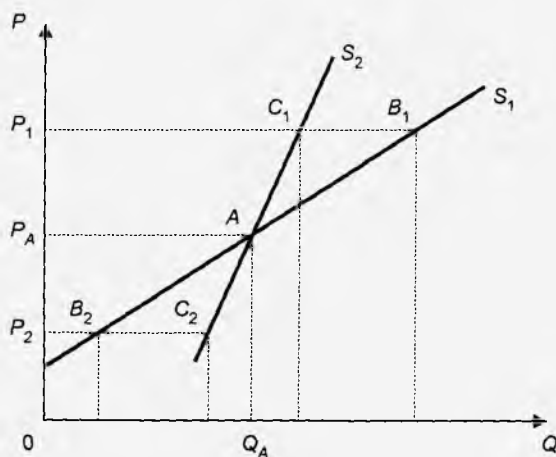


Рис. 5.3. Кривые эластичного и неэластичного предложений

На рис. 5.3 кривая  $S_1$  характеризует эластичное предложение. При  $E_p^s > 1$  доход продавцов повышается быстрее с повышением цены. Напротив, при  $E_p^s < 1$  (кривая  $S_2$ ) доход продавцов с повышением цены растет медленнее (сравним  $B_1$  и  $C_1$ ). С другой стороны, чем выше эластичность предложения, тем быстрее снижаются доходы продавцов, чем ниже эластичность, тем медленнее падение доходов (сравним  $B_2$  и  $C_2$ ). Этим, между прочим, объясняется, почему падение цены товара вследствие изменения спроса приводит к более быстрому разорению мелких предприятий. Предложение в сфере мелкого бизнеса более эластично по сравнению с крупными предприятиями.



**Рис. 5.4.** Кривые абсолютно эластичного и абсолютно неэластичного предложений

Существуют также предельные случаи эластичности предложения: нулевая и абсолютная. Эластичность предложения равна *нулю*, когда кривая предложения вертикальна, как  $S_1$  на рис. 5.4. Здесь объем предложения  $Q^*$  не увеличивается вне зависимости от того, насколько возрастает цена. В этом случае говорят, что предложение абсолютно неэластично. Кривая предложения картины какого-нибудь выдающегося художника, например Рембрандта, абсолютно неэластична, поскольку имеется фиксированное число (одна картина), которое не может быть увеличено, как бы высоко ни поднялась цена.

Эластичность предложения *абсолютна*, когда кривая предложения горизонтальна, как  $S_2$  на рис. 5.4. В этом случае предложение возможно только при цене  $P_0$ , при которой продавцы готовы продать любое требуемое количество товара. В данном случае говорят, что кривая предложения является *абсолютно эластичной*.

В мире ограниченных ресурсов никакая реальная кривая предложения не может быть абсолютно эластичной на всем ее протяжении. Однако в пределах какого-то промежутка времени кривая предложения может иметь абсолютную эластичность, если товар может быть произведен при неизменных затратах.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Если 1%-е сокращение цены на товар приводит к 2%-му увеличению объема спроса на него, то какой будет в данном случае эластичность спроса?
2. Почему при неэластичном спросе выручка от продажи возрастает при повышении цены?

3. Приведите примеры товаров с высокой эластичностью спроса по цене и по доходу.
4. Почему коэффициент эластичности спроса на престижные товары в отличие от стандартных имеет положительный знак?
5. Почему эластичность кривой спроса неодинакова на всем ее протяжении и имеет разное значение в каждой точке кривой спроса?
6. Почему наличие товаров-заменителей оказывает влияние на эластичность спроса?
7. Какой знак имеет перекрестная эластичность субститутов и complements?
8. Обоснуйте практическое значение расчета коэффициентов прямой и перекрестной эластичности спроса.
9. Выберите один верный ответ:
  - A. Ценовая эластичность спроса будет выше:
    - а) на товары первой необходимости, чем на предметы роскоши;
    - б) в тех случаях, когда потребители используют данный товар с наибольшей пользой для себя;
    - в) если альтернативные издержки производства товаров больше;
    - г) если товар менее необходим потребителю;
    - д) ни в одном из перечисленных случаев.
  - B. Ценовая эластичность спроса будет расти с увеличением продолжительности периода, в течение которого предъявляется спрос, так как:
    - а) доходы потребителей увеличатся;
    - б) произойдет сдвиг кривой спроса вправо;
    - в) вырастет общий уровень цен;
    - г) потребители смогут приобрести товары-заменители;
    - д) все ответы верны.
10. Предположим, что эластичность спроса на обувь равна 0,8. Что это означает? Рассмотрите данную ситуацию
  - а) со стороны покупателя;
  - б) со стороны продавца.

Может ли производитель обуви в данном случае ожидать, что, если он снизит цену на свой товар, это приведет к повышению объема его продаж и, следовательно, к росту его прибыли?
11. Объясните следующее утверждение: "Если рынок характеризуется низкой эластичностью спроса по цене, то производители отдают предпочтение неценовым формам конкуренции, таким, как дифференциация продукта или условия поставки и послепродажного обслуживания".
12. Будет ли эластичность спроса на определенную марку пива отличаться от эластичности спроса на пиво в целом? Почему?
13. Охарактеризуйте степень эластичности предложения золота на мировом рынке. Что произойдет с эластичностью предложения золота, если будут открыты несколько новых его месторождений?



## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

*Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1994. Гл. 4.

*Емцов Р. Г., Лукин М. Ю.* Микроэкономика: Учебник. М., 1997. Гл. 4.

*Ильенкова Н. Д.* Спрос: анализ и управление. М., 1997. Гл. 2.

*Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М., 1993. Гл. 22.

*Нуреев Р. М.* Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 3.

*Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 1–2.

*Хейне П.* Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 4.

## РАЗДЕЛ III

### ТЕОРИЯ

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Потребитель и фирма являются главными агентами рыночных отношений. Они формируют спрос и предложение на рынке, взаимодействуют в процессе установления равновесной цены. При этом современная экономическая теория исходит из того, что потребитель — “высшая и последняя инстанция” рыночной экономики, поскольку только он в конечном счете оценивает результаты труда производителя, “голосуя” своими рублями “за” или “против” выпущенных товаров. Решения отдельных потребителей лежат в основе рыночного спроса. Например, в США потребительские расходы составляют от  $\frac{2}{3}$  до  $\frac{3}{4}$  ВВП. Это означает, что потребительское поведение — решающий фактор экономического развития. Поэтому конечная цель теории потребителя — глубже раскрыть явления рыночного спроса, проникнуть в его тайны. Именно этой проблеме посвящена следующая глава.

## Глава 6

### **ОБЩАЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

- 6.1. ПОНЯТИЕ ОБЩЕЙ И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ БЛАГА. ПОЛЕЗНОСТЬ И ЦЕНА
- 6.2. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР И МАКСИМИЗАЦИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ
- 6.3. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ И БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ. ОПТИМУМ ПОТРЕБИТЕЛЯ

#### **6.1. Понятие общей и предельной полезности блага. Полезность и цена**

Каждый потребитель вынужден решать для себя три вопроса: 1) *что купить?* 2) *сколько стоит?* 3) *хватит ли денег на покупку?*

Чтобы ответить на первый вопрос, необходимо выяснить *полезность* блага для потребителя, чтобы ответить на второй — исследовать *цену*, чтобы решить третий — определить *доход* потребителя.

**Эти три понятия — полезность, цена, доход — составляют содержание теории потребителя.** Все они взаимосвязаны, и нам предстоит определить эту взаимосвязь.

Понятие полезности было введено в научный оборот английским философом И. Бентамом. В настоящее время оно занимает одно из центральных мест в экономической науке

наряду с понятием стоимости. Не будет преувеличением сказать, что, по существу, вся наука о рыночной экономике держится на двух теориях: полезности и стоимости. Что же такое полезность?

Если обратиться к истории экономической мысли, то увидим, что понятие полезности неодинаково толковалось сменявшимися друг друга экономическими школами и направлениями. Первоначально экономисты пытались установить связь этого понятия с понятием стоимости. Так, в конце XVIII — начале XIX в. французы А. Тюрго и Э. Кондильяк выводили стоимость вещи из объективно существующей полезности (стоимость имеет все то, что полезно, то, что позволяет удовлетворять определенные человеческие потребности). Однако приведенные А. Смитом примеры, в частности пример с водой и алмазами, поколебали эту точку зрения. В марксистской политической экономии полезность (т. е. способность вещи удовлетворять чью-либо нужду) рассматривалась как *объективное* свойство товара и вменялась самому “товарному телу”.

Экономисты австрийской школы, внесшие заметный вклад в разработку этой важной, но нередко трудноуловимой категории, дали *субъективную* трактовку полезности. Разработанные ими принципы анализа полезности легли в основу теории потребительского поведения и являются общепризнанными в современной экономической теории. Они показали, что материальные блага важны не сами по себе, а потому, что с их помощью люди удовлетворяют те или иные потребности: утоление голода, защита от непогоды, домашний комфорт. Каждый индивид по-своему оценивает то или иное благо: в зависимости от своих вкусов и предпочтений, от количества данного блага, которым он располагает, и т. п. Одним словом, полезность — это *суждение* потребителя о благе.

В работах австрийских экономистов речь идет не о полезности *благ вообще*, например хлеба или воды, а о полезности *определенного количества* того или иного блага. Это значит, что поскольку человек нуждается не в хлебе вообще, а в определенном его количестве, то потребность в нем удовлетворяется в соответствии с *законом насыщения потребностей*. Представители австрийской школы, опираясь на реальные явления, сформулировали вывод о том, что потребляемые последовательно части какого-то блага обладают убывающей полезностью для потребителя.

Правда, принцип убывающей полезности впервые был обоснован немецким экономистом и математиком Г. Госсеном еще в 1854 г. Однако в то время на него никто не обратил должного внимания, после чего автор изъясил весь тираж своей книги “Развитие законов человеческого взаимодействия” из продажи, а вскоре и умер. Только в 1878 г., уже после смерти ученого, был найден один экземпляр книги, и произведение было переиздано в 1889 и 1927 гг. На основе имевшихся в нем положений и выводов экономисты впоследствии сформулировали два закона, вошедшие в науку как первый и второй законы Госсена.

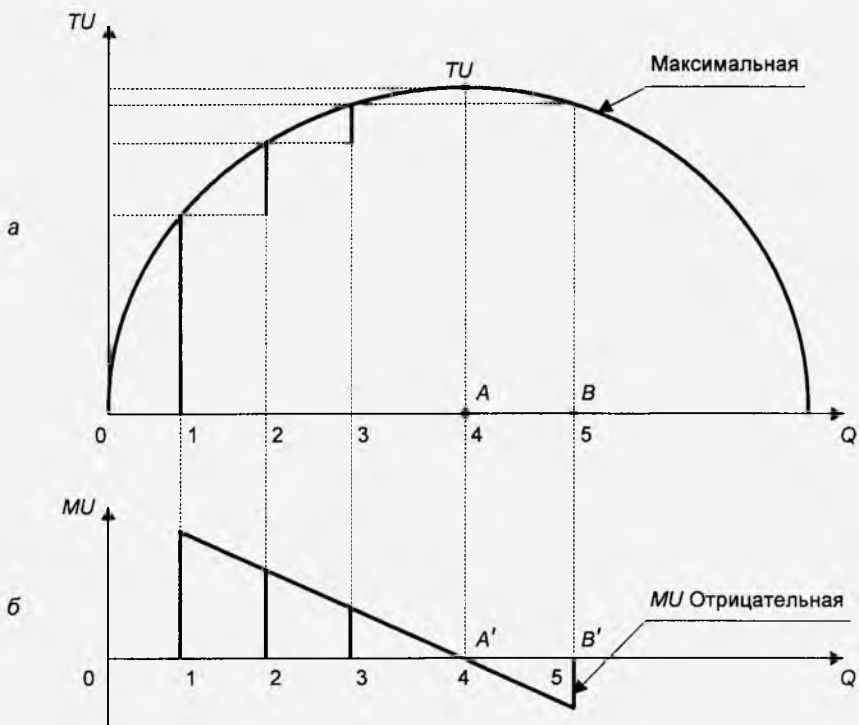


Рис. 6.1. Графики полезности:  
а — общей и б — предельной

**Первый закон Госсена гласит: при последовательном потреблении единиц блага их полезность падает.** В работах австрийских экономистов, которые независимо от Госсена пришли к аналогичному выводу, этот закон получил название **закона убывающей предельной полезности.**

Итак, **функция полезности** — это функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества:

$$U = f(Q_i),$$

где  $U$  — полезность блага;

$Q_i$  — последовательные части блага.

На рис. 6.1 видно, что максимальная полезность  $TU$  достигается в точке  $A$ , от потребления 4-й единицы блага, однако предельная полезность при этом равна нулю (точка  $A'$  на рис. 6.1,б). Это значит, что благо полностью удовлетворяет потребность. Если дальнейшее потребление приносит вред ( $MU$  отрицательная), то общая полезность снижается (отрезок  $AB$  на рис. 6.1,а).

Следовательно, чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага. А это значит, что цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

## 6.2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя

Функция полезности лежит в основе потребительского выбора (поведения потребителя на рынке). При моделировании поведения потребителя экономисты основываются на:

- ограниченности дохода потребителя;
- аксиоме ненасыщенности (потребитель стремится иметь большее количество любых благ);
- аксиоме увеличения общей полезности;
- аксиоме убывания предельной полезности.

Как использовать принцип общей и предельной полезности для обоснования потребительского поведения? Мы знаем, что потребитель стремится увеличить **общую** полезность от потребления благ. Но как он может это сделать, если **предельная** полезность по мере потребления благ убывает?

Допустим, потребляются три блага: А, В, С. Предельная полезность этих благ, выраженная в рублях, составляет соответственно:

$$MU_A = 100, \quad MU_B = 80, \quad MU_C = 45.$$

При этом суммарная предельная полезность составит 225 руб. ( $100 + 80 + 45$ ). Цена единицы блага равна:

$$P_A = 10, \quad P_B = 4, \quad P_C = 3.$$

Определим взвешенную предельную полезность каждого блага (т. е. предельную полезность, приходящуюся на 1 руб. —  $MU/P$ ) и сведем данные в табл. 6.1.

Таблица 6.1

ВЗВЕШЕННАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ

Блага	$MU$	$P$	$MU/P$
А	100	10	10
В	80	4	20
С	45	3	15

Из табл. 6.1 видно, что предельные полезности благ, приходящиеся на 1 руб. затрат, не равны. Это говорит о том, что распределение денежных средств неоптимально, поскольку благо В приносит наибольшую полезность, а благо А — наименьшую. Как в этом случае должен поступить рациональный потребитель? Он увеличит потребление блага В и уменьшит потребление блага А. Уменьшение потребления блага А даст экономию 10 руб. На эту сумму можно приобрести 2,5 ед. блага В, что увеличит полезность потребителя:  $80 \times 2,5 = 200$  руб. От этой суммы необходимо отнять 100 руб. (сократим потребление последней части блага А), и в итоге получен рост общей полезности на 100 руб. ( $200 - 100$ ). В результате предельная полезность блага А ( $MU_A$ ) возрастет, а предельная полезность блага В ( $MU_B$ ) снизится.

Перераспределяя свой доход таким образом, потребитель постарается уравнять свои взвешенные предельные полезности. При этом он достигает положения *равновесия* (максимума благосостояния). В этом заключается смысл **второго закона Госсена**, который гласит: **максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ**. В результате перераспределения расходов на покупки будут получены следующие данные (табл. 6.2):

Таблица 6.2

ВЗВЕШЕННАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ  
ПОСЛЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПОКУПКИ

Блага	$MU$	$P$	$MU/P$
А	150	10	15
В	60	4	15
С	45	3	15

В этом случае суммарная полезность от потребления трех благ составит 255 ( $150 + 60 + 45$ ). Любая другая комбинация дает меньшую суммарную полезность для покупателя. Экономисты говорят, что потребитель находится в состоянии равновесия при условии:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где  $\lambda$  — предельная полезность денег.

Для всех непокупаемых товаров X и Y будет верно условие:

$$\frac{MU_X}{P_X} < \lambda,$$

$$\frac{MU_Y}{P_Y} < \lambda.$$

Это условие означает, что предельная полезность денег больше, чем полезность товаров X и Y, поэтому данные товары не будут куплены потребителем.

### 6.3. Моделирование потребительского поведения: кривые безразличия и бюджетное ограничение. Оптимум потребителя

Для моделирования потребительского выбора используются кривые безразличия и бюджетное ограничение (линия потребительских возможностей).

**Кривые безразличия.** Они позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ. Впервые в экономический анализ они были введены итальянским экономистом В. Парето в начале 20-х гг. XX в. Предпочтения потребителя касаются всех благ, однако для упрощения будем рассматривать лишь два блага — X и Y.

Кривая безразличия — это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова. Определенное множество кривых безразличия называют *картой безразличия*. Кривую безразличия называют также равнополезным контуром (*equality contour*).

Так, потребителю безразлично, какой набор товаров выбрать:

- 6 батонов хлеба и 2 пакета молока,
- 4 батона хлеба и 4 пакета молока,
- 1 батон хлеба и 6 пакетов молока и т. д.

Данные наборы товаров имеют одинаковую полезность (равноценны), так что если соединить все точки, обозначающие наборы в пространстве двух товаров X (хлеб) и Y (молоко), то получим *линии равной полезности* — кривые безразличия  $U_1, U_2, U_3$  на рис. 6.2). Кривые безразличия подобны горизонталям (изогипсам) на карте местности, соединяющим точки с одинаковой высотой над уровнем моря.

Если, с точки зрения данного потребителя, наборы A и B равноценны, то точки A и B лежат на одной кривой безразличия. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой *более предпочтительные* для данного потребителя наборы товаров. Так, набор C



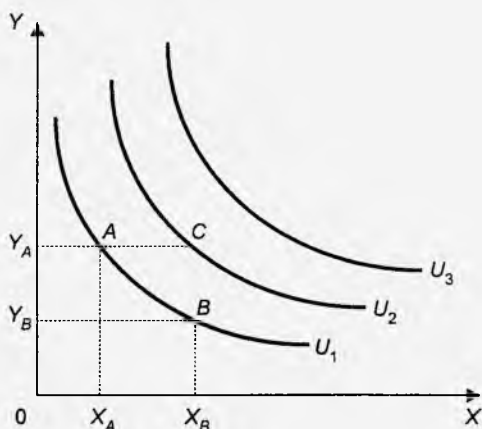


Рис. 6.2. Кривые безразличия

содержит такое же количество товара  $Y$ , что и набор  $A$ , но большее количество товара  $X$ . Из аксиомы о ненасыщенности следует, что набор  $C$  предпочтительнее набора  $A$  ( $C \succ A$ , где  $\succ$  — знак предпочтения).

Все наборы на кривой безразличия  $U_1$  равноценны. То же относится и к наборам на кривой  $U_2$ ,  $U_3$  и т. д. Поскольку кривая  $U_2$  находится правее кривой  $U_1$ , то любой набор, лежащий на кривой безразличия  $U_2$ , предпочтительнее любого набора на кривой безразличия  $U_1$ .

**Бюджетное ограничение.** Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения и возможность замены одного блага другим, но не показывают, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Но он *ограничен* в своих средствах. Не всякий товарный набор ему доступен. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется бюджетная линия (линия цен, линия расходов).

Пусть  $I$  — месячный доход потребителя. Он расходует его на приобретение двух товаров —  $X$  и  $Y$ ;

$P_X, P_Y$  — цены товаров  $X$  и  $Y$ .

Бюджетное ограничение будет иметь вид:

$$I = P_X X + P_Y Y .$$

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров  $X$  и  $Y$ .

Преобразуем предыдущее равенство и получим **уравнение бюджетной линии (линии цен)**

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X.$$

$$X = \frac{I}{P_X} - \frac{P_Y}{P_X} X.$$

Если потребитель весь доход  $I$  израсходует на покупку товара  $X$ , то он сможет приобрести  $I/P_X$ ; если весь доход пойдет на приобретение товара  $Y$ , то потребитель купит  $I/P_Y$  (рис. 6.3).

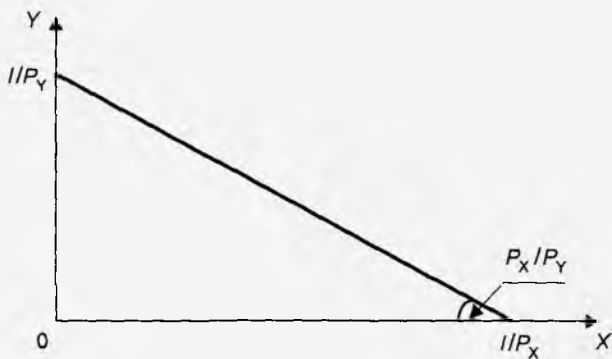


Рис. 6.3. Бюджетная линия

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, соответствуют доходу 1 руб. и поэтому доступны потребителю. Все наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, стоят дороже и поэтому недоступны для потребителя.

Таким образом, бюджетная линия **ограничивает сверху** множество доступных для потребителя наборов.

Как изменится бюджетная линия при изменении *дохода* потребителя и *цен* на товары? На рис. 6.4 дана графическая иллюстрация этих изменений.

Пусть доход снижается  $I' < I$  ( $P = const$ ).

Следовательно, наклон бюджетной линии  $(P_X/P_Y) = const$ . В этом случае произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии вниз ( $I'$ ). При увеличении дохода бюджетная линия  $I$  сдвигается вверх.

Предположим, что  $I$  и  $P_X = const$ , а  $P_Y$  понизилась до  $P'_Y < P_Y$ .

В этом случае потребитель сможет купить на весь свой доход прежнее количество товара  $X$ , а товара  $Y$  на тот же доход он купит больше ( $I/P'_Y$ ).

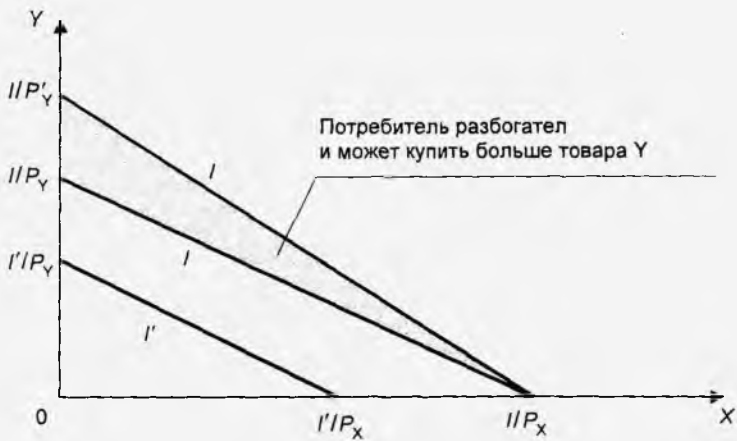


Рис. 6.4. Сдвиг бюджетной линии

**Оптимум (равновесие) потребителя.** Перенесем бюджетное ограничение на карту безразличия. Какой товарный набор выберет потребитель? Тот, который наиболее удален от начала координат при условии, что его доход позволяет ему это сделать (он получит максимум удовлетворения).

Потребитель не выберет точку *A* (рис. 6.5), в которой бюджетная линия пересекает некоторую кривую безразличия  $U_1$ , так же как и точку *B*, поскольку они расположены на более низкой кривой безразличия. Он выберет точку *E*, в которой бюджетная линия лишь касается кривой безразличия  $U_2$ , расположенной выше кривой  $U_1$ .

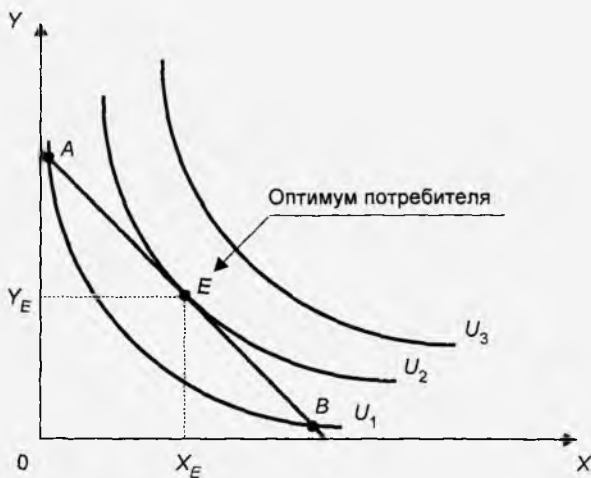


Рис. 6.5. Оптимум потребителя

Оптимальный для потребителя товарный набор  $E$  содержит  $X_E$  единиц товара  $X$  и  $Y_E$  единиц товара  $Y$ .

В точке  $E$  **наклоны** кривой безразличия и бюджетной линии **совпадают**. Поэтому в точке оптимума выполняется равенство

**Условия оптимума  
потребителя**

при данных ценах и доходе

$$\longrightarrow \frac{P_X}{P_Y} = MRS_{XY}.$$

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем смысл и назначение теории потребительского поведения (выбора)?
2. Почему вода, обладая высокой полезностью, имеет низкую цену, а алмазы, являясь менее полезными для человека, имеют высокую цену?
3. Назовите основных представителей маржиналистской концепции экономического анализа.
4. В чем смысл первого и второго законов Госсена?
5. Считаете ли вы правильным следующее высказывание: кривая спроса показывает, какую общую полезность получает потребитель при той или иной цене?
6. Если потребитель сталкивается с убывающей кривой спроса на товар, а рыночная цена этого товара 10 долл. за единицу, то в каком случае он мог бы иметь потребительский излишек?
7. Как полезность блага связана с его редкостью?
8. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
9. Можно ли рассматривать выделенные Х. Лейбенштайном эффекты как нерациональное потребительское поведение?
10. Выберите правильный ответ.

Предположим, что ввиду изменения вкусов потребителя предельная полезность каждой единицы некоторого блага возросла. В этом случае кривая индивидуального спроса:

- а) сдвигается влево;
- б) становится более крутой;
- в) становится более плавной;
- г) сдвигается вправо.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Эйчнер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.
- Джеванс У. С. Об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству. Эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М., 1993. Гл. 23.

Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. Ч. I.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 6.

\* \* \*

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 6.

Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власьевич. М., 1996. Тема 4.

## РАЗДЕЛ IV

# ПРОИЗВОДСТВО И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ

## Глава 7

### ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

- 7.1. ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВО И ОБМЕН
- 7.2. ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ.  
ИЗОКВАНТА
- 7.3. РАВНОВЕСИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

#### 7.1. Понятие производства. Производство и обмен

Изготовление редких благ совершается в процессе производства. Поэтому производство прежде всего процесс превращения (трансформации) производственных ресурсов (рабочей силы, оборудования, материалов, природных факторов) в необходимые людям продукты.

По характеру производство может быть **натуральным** (производство для себя) и **товарным** (производство для обмена). Еще 200 лет назад производство в основном носило натуральный характер. Этот тип производства был изначально присущ обществу в силу неразвитости производительных сил. Производство для обмена (на рынок) появилось позже и со временем заняло доминирующие позиции. Сегодня весь мир практически живет в экономике обмена, т. е. в рыночной экономике.

Производство для обмена (рыночная экономика) оказалось намного эффективнее производства для себя благодаря максимизации общественной полезности.

## 7.2. Технология и производственная функция. Изокванта

Теория производства изучает прежде всего соотношение между количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска. Методологически теория производства во многом симметрична теории потребителя с тем лишь отличием, что основные ее категории имеют не субъективно-психологическую, а *объективную* природу и могут быть *квантифицированы*, т. е. измерены, в определенных единицах.

Для того чтобы описать поведение фирмы, необходимо знать, какое количество продукта она может произвести, используя ресурсы в тех или иных объемах. Исходным пунктом такого анализа служит **производственная функция**. Она была разработана в 1890 г. английским математиком **А. Берри**, помогавшим А. Маршаллу при подготовке математического приложения к работе “Принципы экономической науки”. **Производственная функция** — это функция, описывающая зависимость количества продукта, которое может произвести фирма, от объемов затрат ресурсов.

Производственная функция во многом похожа на функцию полезности в теории потребителя. Это объясняется тем, что по отношению к ресурсам фирма ведет себя как потребитель, и производственная функция характеризует именно эту сторону производства — производство как потребление.

Производственной функции присущи наиболее общие свойства функции полезности. Она описывает множество *технически эффективных* способов производства (технологий). Каждая технология характеризуется определенной *комбинацией ресурсов*, необходимых для получения единицы продукции.

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция, в которой объем производства — функция использованных ресурсов труда и капитала:

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

Графически каждый способ производства (технология) может быть представлен точкой, характеризующей *минимальный необходимый набор* двух факторов для производства данного объема выпуска (рис. 7.1).

На рис. 7.1 изображены различные способы производства (технологии)  $T_1, T_2, T_3$ , характеризующиеся разными соотношениями труда и капитала:  $T_1 = L_1 K_1$ ;  $T_2 = L_2 K_2$ ;  $T_3 = L_3 K_3$ . Наклон луча показывает интенсивность применения различных ресурсов. Чем выше угол наклона луча, тем больше затраты капитала и меньше затраты труда. Технология  $T_1$  более капиталоемка, чем технология  $T_2$ .

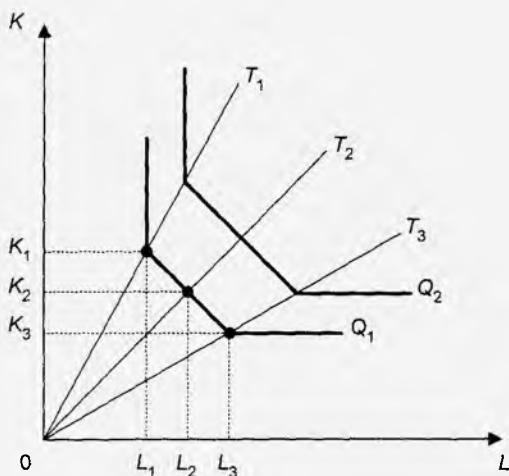


Рис. 7.1. Технология и производственная функция (изокванта)

Если соединить лучи, соответствующие разным технологиям, линией, получится изображение производственной функции (линии равного выпуска), которая получила название *изокванты (isoquant)*. На рисунке показано, что объем производства  $Q_1$  может быть достигнут при разной комбинации факторов производства ( $T_1$ ,  $T_2$ ,  $T_3$  и т. д.). Верхняя часть изокванты включает *капиталоемкие*, нижняя — *трудоемкие* технологии.

Изокванты схожи по определению с кривыми безразличия, рассмотренными в теории потребителя. Так же как кривые безразличия отражают альтернативные варианты потребительского выбора продуктов, обеспечивающие определенный уровень полезности, изокванты отражают альтернативные варианты затрат ресурсов для производства определенного объема продукции.

**Карта изоквант** — это совокупность изоквант, отражающая максимально достижимый выпуск продукции при любом данном наборе факторов производства (рис. 7.2). Чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем выпуска. Изокванты могут проходить через любую точку пространства двух факторов производства. Смысл карты изоквант аналогичен смыслу карты кривых безразличия для потребителей, которая была рассмотрена в предыдущем разделе.

**Равновесие производителя** обеспечивается тогда, когда он достигает *максимума производства при имеющихся ресурсах* (по аналогии с равновесием потребителя, которое имеет место тогда, когда потребитель максимизирует свое благосостояние).



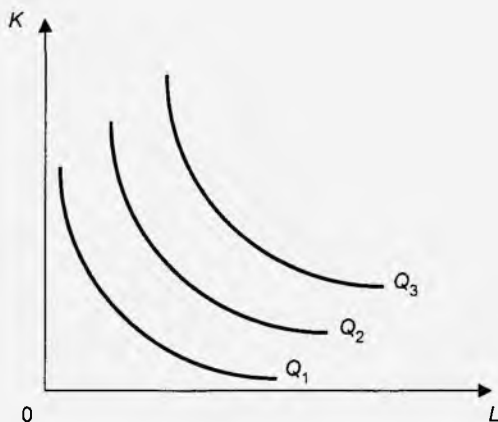


Рис. 7.2. Карта изоквант

Предположим, что производитель использует два фактора производства — 1-й и 2-й. Их предельная производительность ( $MRP$ ) составляет соответственно:

$$MRP_1 = 120 \text{ ед. продукции;}$$

$$MRP_2 = 140 \text{ ед. продукции,}$$

а цены соответственно:

$$P_1 = 10 \text{ долл.};$$

$$P_2 = 20 \text{ долл.}$$

Взвешенные предельные производительности равны:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = 12; \quad \frac{MRP_2}{P_2} = 7.$$

Из этого следует, что использование 1-го фактора более эффективно, чем 2-го. Предпринимателю целесообразно отказаться от 1 ед. 2-го фактора, в результате чего он сэкономит 20 долл. и сможет купить 2 ед. 1-го фактора, что повысит его прибыль. При этом

потери	составят	140 ед. продукции,
выигрыш	—	240 ед. продукции ( $120 \times 2$ ),
чистый выигрыш	—	100 ед. продукции.

Таким образом, перераспределять ресурсы предприниматель будет до тех пор, пока взвешенные предельные производительности не уравняются:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}.$$

**Правило наименьших издержек** — это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний рубль (долл., фунт), затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу — *одинаковый предельный продукт*. Правило обеспечивает равновесие производителя.

Когда отдача всех факторов одинакова, задача их перераспределения отпадает, так как уже нет ресурсов, которые приносят *большой доход* по сравнению с другими. Как видим, правило наименьших издержек аналогично правилу максимизации полезности для потребителя.

Теперь сформулируем **правило максимизации прибыли**. В каком объеме нужен тот или иной ресурс для производства? Чем определяется степень его использования?

Прежде всего **разницей** между **доходом**, который он приносит, и **издержками**, связанными с его использованием. Рациональный производитель стремится **максимизировать** эту разницу: найм дополнительного работника имеет смысл, если доход, который он приносит, превышает издержки на его оплату.

В теории производства **оптимум производителя** определяется аналогично, т. е. *равенством* предельной нормы технического замещения одним ресурсом другого и соотношением их цен.

Пусть цена капитала  $K$  равна проценту  $r$ , а цена труда  $L$  — зарплате  $W$ , тогда

$$MRTS_{LK} = \frac{W}{r} = \frac{MP_L}{MP_K} \Bigg|_{TP=const}$$

или

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{r}.$$

Это значит, что оптимум производителя достигается, когда *последняя* денежная единица, затраченная на труд, дает тот же прирост выпуска, что и *последняя* денежная единица, израсходованная на капитал.

Рассмотрим графическую иллюстрацию данного оптимума (рис. 7.3). Общие затраты на труд и капитал будут иметь вид:

$$C = WL + rK.$$

Это *уравнение бюджетного ограничения* производителя. Из него выведем уравнение **равных затрат** (*изокосты*).

Фирма будет нанимать дополнительную единицу труда, если ее предельная производительность  $MRP$  будет *не меньше* издержек на заработную плату. Это значит, что **цена ресурса** (в данном случае заработная



Рис. 7.3. График изокосты

плата) измеряет предельную производительность этого ресурса. Если цену ресурса обозначим  $P$ , то ресурс будет вовлекаться в производство до тех пор, пока

$$MRP = P.$$

Отсюда следует условие максимизации дохода производителя:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1.$$

Смысл данного равенства заключается в том, что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не сравняется с ценой ресурса. Поэтому, согласно теории предельной производительности, на каждый фактор производства приходится тот доход, который он создает.

### 7.3. Равновесие производителя

Как уже отмечалось, изокванты показывают равные объемы выпуска при разном сочетании используемых ресурсов. Для производителя важно знать, как выбрать такое сочетание ресурсов, чтобы достичь определенного объема при минимальных издержках. В этом случае будет достигнут оптимум производителя (по аналогии с оптимумом потребителя, который определяется равенством предельной нормы замещения  $MRS_{XY}$  и отношения их цен  $P_X/P_Y$ ). Цель производителя — достичь максимального выпуска при имеющихся затратах на ресурсы. На рис. 7.4 иллюстрируется оптимум производителя.

Точки  $A$ ,  $E$ ,  $B$  лежат на одной и той же изокосте  $CC$  и, следовательно, обойдутся предприятию в одну и ту же сумму  $C$ . Но **наиболее предпочтительной** является комбинация  $E$ , так как она обеспечивает более высокий

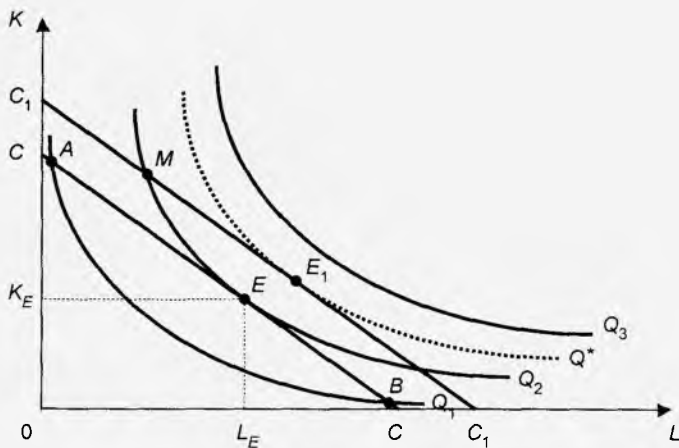


Рис. 7.4. Оптимум производителя

объем выпуска ( $Q_2 > Q_1$ ). С другой стороны, комбинация  $M$  столь же **технически эффективна**, как и комбинация  $E$  (достигается тот же объем  $Q_2$  при иной комбинации объема  $K$  и  $L$ ), — они лежат на той же изокванте.

Но при данных ценах ресурсов точка  $M$  **экономически неэффективна** (за ту же сумму средств  $C_1$  можно получить больший объем  $Q^*$ ).

Если **бюджет производителя будет возрастать**, он получит возможность выходить на **новые изокванты**. Каждая точка касания соответствует такой комбинации факторов, которая дает минимум затрат для производства данного объема продукции, обозначенного на изокванте. Соединив точки, получим **линию роста фирмы**, которая получила название **изоклинали** (рис. 7.5).

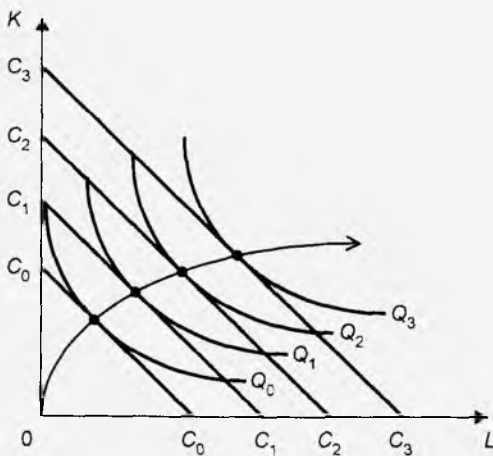


Рис. 7.5. Линия роста фирмы

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. На какие практические вопросы хозяйственной деятельности дает ответы теория производства?
2. Что такое производственная функция? Почему результаты анализа, полученные при использовании производственной функции, не могут служить достаточным условием для принятия решения о дальнейшей деятельности фирмы?
3. В чем заключается различие между технической и экономической эффективностью?
4. Чем объясняется разнообразие форм кривых равного выпуска продукции (изоквант)? Может ли изокванта быть вогнутой к началу координат?
5. Существует ли различие между правилом максимизации прибыли и правилом наименьших издержек? Если да, то в чем оно состоит?
6. Что такое предельная норма технического замещения ресурса и чем она характеризуется? Проиллюстрируйте свой ответ графически.
7. Что такое экономия от масштаба и почему она существует?
8. Почему равновесие (оптимум) производителя достигается в точке касания изокванты и изокосты?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М. 1994. С. 424–448.
- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1994. Гл. 7.
- Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. СПб., 1996. Гл. 1.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М., 1993. Гл. 24, 29.
- Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 5.
- Пиндайк Р. и Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. Гл. 6.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 8.
- Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 6–7.

\* \* \*

- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 8.
- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Тема 5.

## Глава 8

# **ФИРМА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ЦЕЛИ, ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ**

- 8.1. ПОНЯТИЕ И ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ФИРМЫ
- 8.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИРМЫ
- 8.3. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ДЕЛОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФИРМ)

В современном мире насчитывается примерно 40 млн. фирм, 99% которых относятся к малому и среднему бизнесу. Почти половина из них функционирует в США. В России с началом рыночных реформ также быстро растет число разнообразных фирм — в торговле, промышленности, сфере услуг, финансовом секторе, в других отраслях экономики. Если в плановом хозяйстве бывшего Советского Союза было в общей сложности около 40 тыс. предприятий, то в российской экономике сегодня уже действует несколько миллионов фирм.

Возникает закономерный вопрос: зачем рыночной экономике нужны фирмы, почему она не может обойтись без них? Иначе говоря, как соотносятся между собой рынок и фирма? Для ответа на поставленный вопрос необходимо выяснить, почему возникают фирмы и какие функции они выполняют в экономике?

## 8.1. Понятие и целевая функция фирмы

Появление и широкое распространение фирм относятся к периоду первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике все более возрастала.

Фирма как хозяйственная структура и экономическая категория за длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала. Первоначально фирма (от итал. *firma* — подпись) означала торговое имя коммерсанта. Ныне этот термин обозначает институт, преобразующий ресурсы в продукцию. В учебной литературе фирма рассматривается как определенная **организация**, экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью (производством экономических благ) и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов, **что, как и для кого** производить, **где, кому и по какой цене** продавать. Более сложное определение фирмы учитывает ее координирующую роль как механизма аллокации ресурсов.

Таким образом, **функция фирмы** состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечная цель деятельности фирмы — максимальное увеличение благосостояния ее владельцев.

## 8.2. Экономическая природа фирмы

Потребитель и фирма — основные агенты рыночных отношений — представляют два полюса этих отношений. С другой стороны, сама фирма является естественным продуктом рыночных отношений. Как указывается в научной литературе, фирма возникает из рыночного обмена, подобно тому как “появляются сгустки масла в бадье с пахтой” (Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 35.)

В чем же проявляется связь между фирмой и рынком? Для более четкого представления об этой проблеме вначале выделим основные, наиболее существенные признаки данных институтов координации хозяйственных действий людей (см. табл. 8.1).

Отмеченные признаки показывают, что рынок — это океан *бессознательной*, спонтанной координации действий его участников. Фирмы же подобны островкам *сознательной* координации (кооперации) между людьми. В противоположность рынку они представляют собой плановую или иерархическую систему, где все ключевые вопросы решают собственники. Таким образом, фирмы и рынок являются **альтернативными** способами организации экономической деятельности людей.

### РЫНОК ПРЕДПОЛАГАЕТ

- **обособление** средств производства (принадлежность факторов производства тем или иным собственникам)
- господство **косвенных** (опосредованных) форм связей между людьми — через цены, деньги
- использование **экономических** (материальных) стимулов; исключаются явный диктат, приказ

### ФИРМА ОСНОВЫВАЕТСЯ НА

- **концентрации** (объединении) факторов производства
- господстве **прямых** (непосредственных) форм связей между сотрудниками
- **единоначалии**, административных методах управления

Почему же существуют эти островки сознательной власти в океане спонтанного порядка, каким является рынок? Этот вопрос не такой наивный и элементарный, как может показаться на первый взгляд. Если исходить из того, что рыночный механизм достаточно совершенен, что только он эффективно распределяет ресурсы и обеспечивает взаимное согласование цен и количеств экономических благ, то непонятно, зачем нужны фирмы, почему они возникают? Почему нет сплошного рынка, где каждый человек представлял бы собой полностью самостоятельную мини-фирму, как это было, например, в домануфактурный период, в эпоху ремесленного производства?

Этот вопрос можно сформулировать с точностью до наоборот: если основу современной экономики составляют фирмы, то почему все общество с течением времени не превращается в одну огромную фирму, которая вытеснила бы спонтанный рыночный порядок?

В научной литературе существуют разные объяснения причин возникновения фирмы. Наиболее глубокое, получившее широкое признание в научном мире объяснение причин возникновения фирмы сделал американский экономист Р. Коуз. С выходом в 1937 г. его знаменитой статьи "Природа фирмы" началось развитие нового и, как сейчас признано всеми, весьма важного раздела экономической теории — институциональной экономики.

Если говорить кратко, то суть открытия Р. Коуза состоит в следующем: фирма как экономический институт возникает в ответ на дороговизну рыночной координации. В условиях частной собственности фирма сокращает издержки рыночного обмена, которые могли бы нести индивидуальные, не объединенные в такого рода организации производители.



Рассмотрим подробнее, как Коуз пришел к такому заключению. В предыдущих главах мы уже выяснили, что механизм рыночной координации обладает целым рядом неоспоримых достоинств — с точки зрения как отдельного потребителя, так и общества в целом. Вместе с тем использование рыночного механизма требует подчас весьма внушительных затрат. Эти затраты обусловлены непосредственно не технологией производства (издержки на материалы, оборудование, оплату труда рабочих и т. д.), а процессом налаживания отношений между рыночными агентами в ходе совершения ими различных сделок. Р. Коуз назвал их **транзакционными затратами** (от лат. *transactio* — сделка).

Люди, конечно, давно знали о них, считались с ними на практике, но не подозревали о том, что они имеют фундаментальное значение для возникновения фирм, банков, бирж и других институтов экономической жизни. Подобно трению в физике, которое порождает механическое сопротивление, возникающее в плоскости касаний двух соприкасающихся тел при их относительном перемещении, транзакционные издержки затрудняют движение рыночного механизма. Фирмы и другие экономические институты как раз и призваны минимизировать эти издержки. Не будь транзакционных затрат, фирм вообще бы не существовало.

Р. Коуз выделил четыре категории транзакционных затрат.

1. На сбор и обработку информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг).
2. На проведение переговоров и принятие решений (заключение контрактов).
3. На контроль за соблюдением условий договора.
4. На юридическую защиту контракта.

Если бы можно было представить себе экономику в виде сплошного рынка, состоящего из одних только физических лиц, бремя транзакционных затрат было бы столь велико, что многие товаропроизводители отказались бы от участия в рыночном обмене. Вместо **рыночного** обмена они нашли бы другие, **альтернативные** способы координации своих действий. Фирмы и становятся такими альтернативными организациями, которые вытесняют ценовой (рыночный) механизм и заменяют его системой административного контроля. Это происходит потому, что многие транзакции дешевле осуществлять внутри фирмы, не прибегая к посредничеству рынка. В пределах фирмы сокращаются издержки поиска экономической информации, исчезает необходимость непрерывного перезаключения контрактов, экономические отношения приобретают устойчивость. Вот почему при незначительных, тем более нулевых транзакционных издержках (будь такое возможно) фирмы попросту были бы не нужны.

Но тогда возникает другой вопрос: если фирмы позволяют устранить определенные затраты и фактически сократить издержки производства, то

почему вообще существует рынок? Любая иерархическая организация так же не свободна от определенных издержек, как и рынок. Их можно было бы назвать **издержками бюрократического контроля**. Дело в том, что с увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, так как издержки бюрократического контроля на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы будут возрастать. При превышении определенного размера иерархия начинает терять управляемость, так как в силу вступает действие принципа убывающей доходности управления. Затраты на поиск и обработку информации стремительно растут. Подчинение работников целям фирмы с помощью системы стимулов, контроля и надзора обходится все дороже и дороже. Поэтому организация экономики всей страны по типу одной гигантской фабрики и одной конторы, к чему призывали К. Маркс и В. И. Ленин, ведет не к сокращению, а к возрастанию трансакционных затрат в специфической форме затрат бюрократического контроля.

Отсюда следует, что ни у рынка нет абсолютных преимуществ перед иерархией, ни у иерархии — перед рынком. В каждом случае есть свои плюсы и минусы. Поэтому, когда фирма решает, как организовать ту или иную сделку — обратиться к внешнему поставщику или изыскать внутренний источник, она должна взвесить издержки и выгоды того и другого вариантов.

В этом ключ к решению вопроса об оптимальных размерах фирмы. Р. Коуз показал, что они будут определяться точкой, в которой предельные затраты (т. е. затраты на организацию одной дополнительной трансакции) внутри фирмы становятся равными предельным затратам использования механизма рынка. До этой границы выгодна иерархия, после — рынок (разумеется, с учетом конкретных технологических, отраслевых и других условий оптимальный размер фирмы будет различным).

### **8.3. Основные формы деловых предприятий (фирм)**

В любой экономической системе функционирует огромное **число** не только фирм, о чем говорилось выше, но и их типов. Последнее связано прежде всего с разнообразием способов экономии (минимизации) трансакционных издержек. Фирма как производственная единица и инструмент предпринимательской деятельности всегда имеет ту или иную организационно-правовую форму. С правовой точки зрения под фирмой (предприятием) подразумевается самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который соединяет под своим управлением факторы производства — капитал, землю и труд для производства товаров и услуг.

**Правовая форма** — это комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром. В мировой практике используются различные организационно-правовые формы предприятий, которые определяются национальным законодательством отдельных стран. Законы придают им статус юридического лица, которое обладает обособленным имуществом и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс, выступает в гражданском обороте, в народном, хозяйственном и третейском суде от своего имени.

Остановимся на характеристике основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, наиболее распространенных в современном мировом хозяйстве. К ним относятся:

- 1) единоличная (частнопредпринимательская) фирма;
- 2) партнерство (товарищество);
- 3) корпорация (акционерное общество — АО).

**1. Частнопредпринимательская фирма** — это старейшая форма организации бизнеса. Как следует из названия, такая фирма находится в собственности предпринимателя, который покупает на рынке необходимые ему для организации производства факторы производства. Иначе говоря, частнопредпринимательская фирма принадлежит одному лицу, которое владеет всеми ее активами и несет **персональную** ответственность по всем ее обязательствам (является субъектом **неограниченной** ответственности).

Собственник классической частнопредпринимательской фирмы — *центральная фигура*, с которой владельцы всех остальных факторов производства (ресурсов) заключают контракты. Он владеет обычно наиболее важным (интерспецифическим) ресурсом. Таким ресурсом может быть как физический, так и человеческий капитал (особые интеллектуальные, предпринимательские и другие способности).

Цель частнопредпринимательской фирмы — максимизация прибыли собственника, т. е. остаточного дохода после осуществления всех платежей владельцам факторов. Частнопредпринимательскую фирму следует отличать от *капиталистической фирмы*, принадлежащей владельцам капитала и ставящей целью максимизацию отдачи на вложенный капитал. Кроме того, функции предпринимателя на такой фирме выполняет наемный управляющий — *менеджер*.

Частнопредпринимательские фирмы имеют ряд важных достоинств, благодаря которым они получили широкое распространение в мире бизнеса, но в то же время им присущи существенные недостатки.

Очевидные ДОСТОИНСТВА:

- **простота организации**, благодаря которой коммерческое предприятие, основанное на единоличной собственности, создается без особых затруднений;

- **свобода действий** владельца фирмы: нет необходимости согласовывать принимаемые решения с кем бы то ни было (он самостоятелен в ведении всех своих дел);
- **сильная экономическая мотивация** (получение всей прибыли, точнее, остаточного дохода одним лицом — владельцем фирмы).

НЕДОСТАТКИ единоличной фирмы:

- **ограниченность финансовых и материальных ресурсов;**
- **отсутствие развитой системы внутренней специализации** производственных и управленческих функций (особенно в условиях малых и средних предприятий);
- **определенные налоговые проблемы;**
- **трудности при передаче прав собственности;**
- **неограниченная ответственность** собственника по всем обязательствам, взятым на себя его предприятием.

**2. Партнерство (товарищество).** Эта фирма подобна частнопредпринимательской фирме во всех отношениях, за исключением того, что в ней существует более чем один собственник. В **полном товариществе** все партнеры несут неограниченную ответственность. Они совместно отвечают по обязательствам товарищества. Лица, вступившие в уже существующее товарищество, несут ответственность наряду со старыми членами за все задолженности, в том числе и возникшие прежде, до их вступления в данное товарищество.

Модифицированная форма полного товарищества — **смешанное (командитное) товарищество**. Основная его особенность заключается в том, что наряду с одним или несколькими участниками, отвечающими перед кредиторами товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, ответственность которых ограничивается их вкладами в общество. Те участники, которые отвечают за риск всем своим имуществом, являются внутренними членами общества и именуются **полными товарищами** или **комплементариями**. Остальные, кто рискует лишь в пределах своего вклада, являются внешними участниками (вкладчиками) и называются **командитистами**.

**3. Корпорация (по российскому законодательству — АО)** представляет собой обезличенное предприятие с правом юридического лица, созданное в разрешительном порядке и обладающее уставным капиталом, разделенным на определенное число равных долей — акций.

Основная отличительная черта этой формы организации бизнеса заключается в том, что АО существует независимо от его собственников. Ответственность членом общества, которых называют **акционерами**, ограничивается нарицательной стоимостью приобретенных ими акций.

**Ограниченная ответственность** — важное преимущество по сравнению с единоличной собственностью или партнерством. АО может привлекать средства от своего имени, не возлагая на своих членов неограниченную ответственность. Следовательно, в случае возникновения претензий к АО закон запрещает конфискацию личного имущества его собственников.

Акционеры имеют право на долю доходов корпорации. Часть прибылей, выплачиваемая владельцу акций, называется *дивидендом*. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется *нераспределенной прибылью*.

Дивиденды традиционно выражаются в процентах от номинальной стоимости акции, а в последние годы в некоторых странах — в абсолютной сумме на одну акцию (что более разумно). Дивиденды в виде акций (бонусные выпуски) не предусматривают денежных выплат. С точки зрения привлечения нового акционерного капитала дивидендная доходность — главный компонент стоимости такого капитала.

Другое важное преимущество корпорации — право акционеров передавать свои акции другим лицам (если это не именные акции). Кроме того, корпорация продолжает свою деятельность в случае смерти отдельных акционеров и когда кто-либо из акционеров пожелает продать свой пакет акций.

Как один из недостатков АО можно рассматривать порядок уплаты налогов, предусматривающий *двойное налогообложение*: уплату налогов с прибыли, которая сокращает величину дохода, причитающегося акционерам, и уплату налога с дивиденда, получаемого владельцами акций. К менее значительным недостаткам относятся затраты времени на регистрацию АО и бюрократическую волокиту, иногда имеющую место в процессе его образования.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Как и почему в рыночной экономике появились фирмы? Как соотносятся между собой фирма и рынок?
2. Что такое транзакционные издержки и почему без них в экономике никогда бы не появились фирмы?
3. Почему существует рынок, если фирмы позволяют устранять определенные затраты и фактически сокращать издержки производства? Почему экономика не превращается в одну гигантскую фирму?
4. Чем определяются оптимальные размеры фирмы? Почему в экономике такое большое разнообразие фирм — малые, средние, крупные, сверхкрупные?
5. Что такое организационно-правовая форма предприятия и какие правовые формы предпринимательской деятельности используются в современной мировой экономике?

6. В чем преимущества корпорации по сравнению с другими типами фирм?
7. Какие черты присущи государственному предприятию? Почему возникли государственные предприятия и какие функции они выполняют в экономике?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Ч. I. Подтема II. Разд. 1, 2.
- Берзинь И. Э. Экономика фирмы. М., 1997. Введение, гл. 1.
- Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. Микроэкономика: Учебник. М., 1997. Гл. 8.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 1–3.
- Менар К. Экономика организации. М., 1996. Гл. 1, 5.
- Чуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 6.
- Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995. Разд. 1.
- Харвей Дж. Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 5.

## Глава 9

# ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ В КОРОТКОМ И ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДАХ. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

- 9.1. ДЛИТЕЛЬНЫЙ И КОРОТКИЙ ПЕРИОДЫ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ
- 9.2. КОНЦЕПЦИЯ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
- 9.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ И ДОХОД ФИРМЫ
- 9.4. КРАТКОСРОЧНОЕ И ДОЛГОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

### 9.1. Длительный и короткий периоды: определение понятий

Экономические явления протекают не только в пространстве, но и во времени. Поскольку в теории фирмы фактор времени играет существенную роль, постольку необходимо дать разъяснение двух понятий, используемых экономистами: *длительный* и *короткий периоды*. Впервые эти понятия были введены в экономическую теорию А. Маршаллом. Они не обозначают какой-либо фиксированный отрезок календарного времени (нельзя сказать заранее и безотносительно к конкретной проблеме, что месяц относится к короткому, а полгода — к длительному периоду). Эти понятия имеют *качественный, экономический смысл* и определяются в зависимости от характера обязательств фирмы. В течение весьма **длительного времени**

все действующие на определенный момент контракты фирмы будут выполнены, оборудование придет в негодность или устареет, так что потребуются его замена, и т. д. Таким образом, **длительный период** — это **такой промежуток времени, в течение которого фирма может варьировать все факторы производства.**

В отличие от длительного **короткий период** характерен тем, что фирма имеет минимум свободы выбора. Она не в состоянии даже увеличить выпуск продукции в соответствии с возросшим покупательским спросом. Для этого фирма вынуждена увеличить закупки сырья, ввести, возможно, сверхурочные работы, а также нанять дополнительных рабочих. Даже после всего этого пройдет некоторое время, прежде чем фирма начнет выпускать дополнительную продукцию. Следовательно, в течение весьма короткого периода увеличение спроса может быть удовлетворено лишь за счет запасов готовой продукции.

## 9.2. Концепция издержек в экономической теории

**Понятие издержек** обычно ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые необходимо понести для получения полезных результатов. Эти потери разнообразны, поэтому нет единого, универсального и простого метода определения издержек. Существует два подхода к трактовке издержек, каждый из которых имеет свою область применения.

Согласно первому из них, издержки определяются как *ценность израсходованных ресурсов* в фактических ценах их приобретения. Эти издержки экономисты называют *бухгалтерскими*. Согласно второму подходу, издержки — *ценность других благ*, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. В этом случае говорят об *альтернативных издержках (цене выбора)*.

Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеют альтернативные издержки, которые представляют собой одно из наиболее фундаментальных понятий экономической теории. Они возникают в мире ограниченных ресурсов, и поэтому все желания людей не могут быть удовлетворены. Если бы ресурсы были безграничны, то ни одно действие не осуществлялось бы за счет другого, т. е. альтернативные издержки любого действия были бы равны нулю. Очевидно, что в реальном мире ограниченных ресурсов альтернативные издержки положительны.

Бухгалтерские издержки вместе с альтернативными издержками составляют общие издержки фирмы. Они должны учитываться при определении прибыли фирмы.

В экономической теории термин **прибыль** не совпадает с трактовкой, которую дают ему в бухгалтерских расчетах. **Бухгалтерская прибыль** рассчитывается как разница между общей выручкой и денежными затрата-



ми на приобретенные ресурсы. **Экономическая прибыль** от реализации товаров и услуг представляет собой разницу между выручкой от продажи и общими издержками на ресурсы, использованные при производстве данных товаров и услуг. Очевидно, что бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных издержек, которые бухгалтер не подсчитывает. Поэтому критерий успеха фирмы — не бухгалтерская, а экономическая прибыль. Если альтернативные и бухгалтерские издержки превосходят доход, то “отрицательную прибыль” называют **убытками фирмы**.

### 9.3. Классификация издержек фирмы. Издержки и доход фирмы

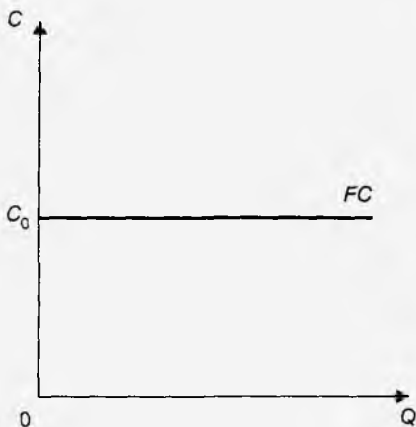
Для увеличения своей прибыли фирма стремится минимизировать издержки. Но что это значит? Если у одной фирмы они составляют 1 млрд. руб., а у другой — 7 млрд. руб., то у какой из них они минимизированы?

Для ответа на этот вопрос мы должны глубже разобраться в процессе формирования и видах издержек фирмы. Как уже отмечалось, поведение фирмы принципиально отличается в зависимости от того, в каком из двух периодов — коротком или длительном — она функционирует.

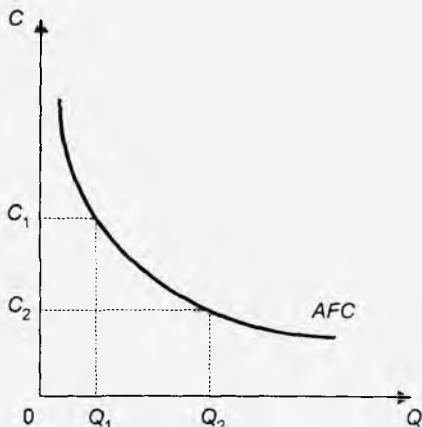
Рассмотрим деятельность фирмы в **коротком периоде**. При выпуске продукции одни издержки фирмы будут носить постоянный характер, другие — переменный. **Постоянные издержки** (*fixed cost*) — это затраты на содержание зданий, аренду земли, капитальный ремонт, административно-управленческие расходы и т. п. Они постоянны в том смысле, что их величина в коротком периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. Более того, они имеют место даже тогда, когда продукция не выпускается.

Понятие постоянных издержек может быть проиллюстрировано рис. 9.1. Отложим на оси абсцисс количество выпускаемой продукции  $Q$ , а на оси ординат — издержки  $C$ . Тогда линия постоянных издержек параллельна оси абсцисс и определяется константой. Она обозначается  $FC$ . Поскольку с увеличением объема производства постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции, будут уменьшаться, то кривая **средних постоянных издержек** ( $AFC$  — *average fixed cost*) будет иметь отрицательный наклон (рис. 9.2). Средние постоянные издержки рассчитываются по формуле:  $AFC = FC/Q$ .

**Переменные издержки** ( $VC$  — *variable cost*) — это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, оплату труда, расходы на вспомогательные материалы и т. п.



**Рис. 9.1.**  
Постоянные издержки



**Рис. 9.2.**  
Средние постоянные издержки

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения производства, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции. На начальных стадиях производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем производственная продукция. По мере достижения оптимальных объемов выпуска (в точке  $Q_1$  на рис. 9.3) темпы роста переменных издержек снижаются. Однако дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек.

**Средние переменные издержки** ( $AVC$  — *average variable cost*) определяются путем деления переменных издержек на объем производства:

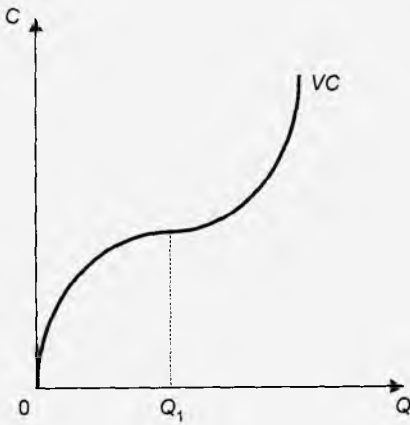
$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

При достижении оптимального размера производства средние переменные издержки становятся минимальными (рис. 9.4).

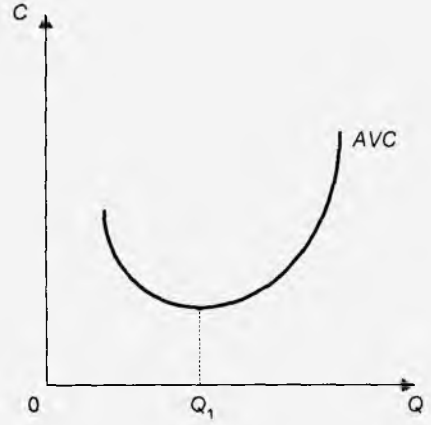
Средние переменные издержки играют важную роль в анализе экономического состояния фирмы: положения ее равновесия и перспектив развития — расширения, сокращения производства или ухода из отрасли.

**Общие издержки** ( $TC$  — *total cost*) — совокупность постоянных и переменных издержек фирмы ( $TC = FC + VC$ ).

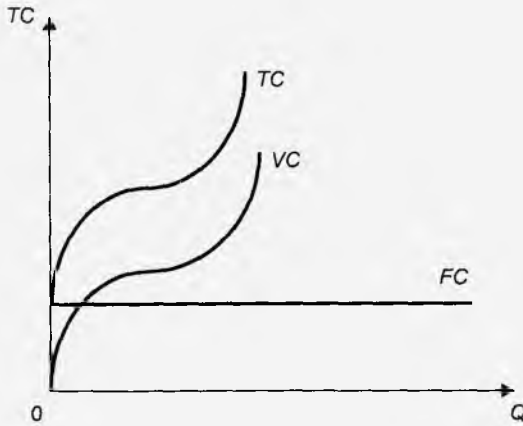
Графически общие издержки изображаются в результате суммирования кривых постоянных и переменных издержек (рис. 9.5).



**Рис. 9.3.**  
Переменные издержки



**Рис. 9.4.**  
Средние переменные издержки



**Рис. 9.5.** Общие издержки фирмы

**Средние общие издержки** (*ATC* — *average total cost*) представляют собой частное от деления общих издержек *TC* на объем продукции *Q*. (Иногда средние общие издержки *ATC* в экономической литературе обозначают как *AC*).

$$AC(ATC) = \frac{TC}{Q}.$$

Средние издержки можно также получить путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек:

$$AC = AFC + AVC.$$

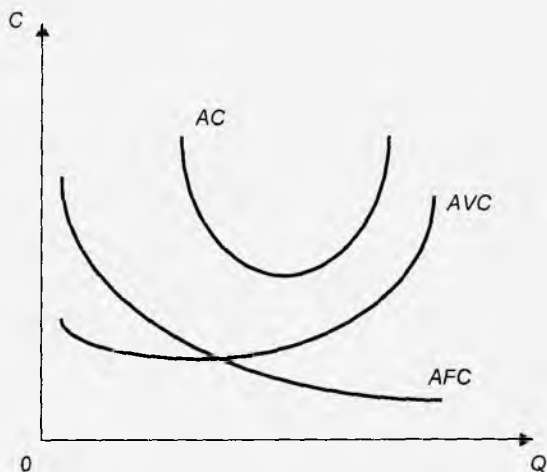


Рис. 9.6. Средние общие переменные и постоянные издержки

Графически средние издержки изображаются суммированием кривых средних постоянных и средних переменных издержек и имеют U-образную форму (рис. 9.6).

Роль средних издержек в деятельности фирмы определяется тем, что их сравнение с ценой позволяет определить величину прибыли, которая рассчитывается как разность между общей выручкой и общими издержками. Эта разница позволяет выбрать правильную стратегию и тактику фирмы.

Понятий общих и средних издержек бывает недостаточно для анализа поведения фирмы. Поэтому экономисты используют еще один вид издержек — предельные издержки.

**Предельные издержки** (*MC* — *marginal cost*) — это приращение общих издержек на производство дополнительной единицы продукции. Категория предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести фирме в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить их в случае сокращения производства на эту единицу. Иначе говоря, предельные издержки — это та величина, которую фирма может контролировать наиболее непосредственно. Предельные издержки получают как разность между издержками производства  $n + 1$  ед. и издержками производства  $n$  ед. продукта.

Поскольку при изменении объема постоянные издержки *FC* не меняются, предельные издержки определяются лишь переменными издержками в результате выпуска дополнительной единицы продукции.

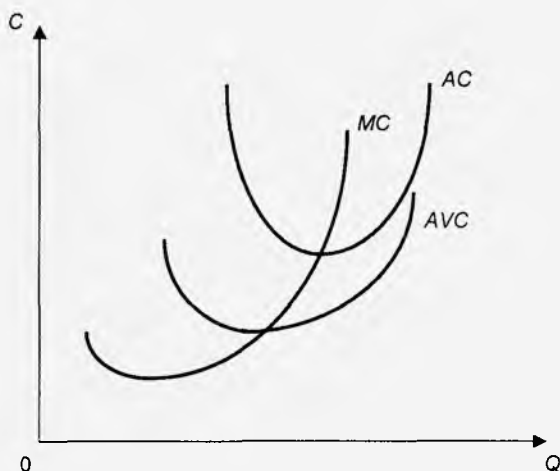


Рис. 9.7. Предельные и средние издержки

Следовательно, математически предельные издержки можно записать так:

$$MC = VC_{n+1} - VC_n,$$

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{dVC}{dQ},$$

где  $\Delta$  — малое изменение чего-либо;

$d$  (*derivative*) — **производная**, которая в экономике интерпретируется как предельная величина функции. Первая производная функции переменных издержек по выпуску продукции — предельные издержки.

Графически предельные издержки изображаются следующим образом (рис. 9.7).

#### 9.4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы

**Равновесие фирмы в коротком периоде.** Каким же должен быть оптимальный объем производства, если фирма ставит задачу максимизации прибыли? Очевидно, для этого нужно знать прежде всего цену, по которой фирма может продать тот или иной объем произведенной продукции. Зная цену и объем, можно получить доход фирмы. Максимизация же прибыли достигается, как уже отмечалось, при максимизации разницы между совокупным доходом и совокупными издержками.

Сначала предположим, что фирма осуществляет свою деятельность в условиях **совершенной конкуренции**, когда на каждую фирму приходится незначительная доля рынка данной продукции. Для соблюдения условий совершенной конкуренции необходимо также, чтобы имела свобода доступа на рынок, т. е. чтобы новые фирмы могли без препятствий войти в рынок тогда, когда существует возможность получить на нем прибыль, превышающую издержки на оплату факторных доходов (заработной платы, ренты, процента, предпринимательского дохода). Такой свободный доступ опускает кривую спроса каждой фирмы до тех пор, пока прибыли каждой из них не достигнут нормального уровня и не исчезнет стимул для входа на рынок новых конкурентов. (Заметим, что *нормальная прибыль* — это минимальная прибыль, которую фирма должна получить для продолжения своей деятельности в данной отрасли. Это возможно тогда, когда общая выручка в точности покрывает факторные издержки и прибыль нулевая).

При этих условиях кривая спроса каждой фирмы горизонтальна. А это значит, что любой объем продукции конкурентная фирма будет продавать по одной и той же цене (рис. 9.8).

В этом случае **совокупный доход** фирмы ( $TR$  — *total revenue*) будет представлять собой величину, равную:

$$TR = P^* Q,$$

где  $P^*$  — цена блага,

$Q$  — количество проданных благ.

**Средний доход** ( $AR$  — *average revenue*) — это доход на единицу проданного блага:

$$AR = \frac{TR}{Q}.$$

Продавая каждую дополнительную единицу продукции, фирма будет получать некоторое приращение общего дохода. Это приращение получило название **предельного дохода** ( $MR$  — *marginal revenue*).

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(P^* Q)}{dQ} = P^* \frac{dQ}{dQ} = P^*.$$

Таким образом, для фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, предельный доход будет равен рыночной цене  $MR = P^*$ , поскольку, как уже отмечалось, за каждую единицу проданного товара фирма получит рыночную цену вне зависимости от объема ее выпуска. Графически линия цены и линия предельного дохода будут совпадать, представляя собой горизонтальную линию.

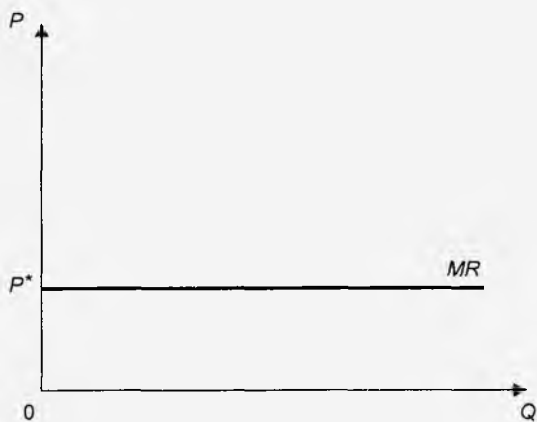


Рис. 9.8. Предельный доход конкурентной фирмы

Очевидно, что при таких условиях и средний доход  $AR$  будет равен предельному доходу  $MR$ :

$$P^* = MR = AR.$$

Таким образом, конкурентные фирмы являются “получателями цены” (в отличие от монопольных фирм, выступающих в роли “ценоискателей”) и могут продать столько продукции, сколько они способны произвести по сложившейся на рынке цене.

Теперь можно дать ответ на вопрос, какой объем производства выберет фирма, стремящаяся максимизировать свою прибыль. При U-образной кривой средних издержек  $AC$  единственным краткосрочным уровнем выпуска, соответствующим максимизации прибыли, будет объем, при котором предельные издержки равны предельному доходу  $MC = MR$ . Так как кривая спроса для каждой фирмы горизонтальна, то графически модель равновесия конкурентной фирмы будет иметь вид, представленный на рис. 9.9.

Равновесный выпуск  $Q^*$  достигается при условии:

$$P^* = MR = MC = AC.$$

**Равновесие фирмы в длительном периоде.** В отличие от короткого периода, в течение которого все факторы производства, используемые фирмой, являются фиксированными, длительный период характеризуется тем, что задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые ею ресурсы. Поскольку все факторы производства становятся переменными, то фирма стремится расширить объем выпуска, причем так, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальны. В долгосрочном периоде *постоянных* издержек

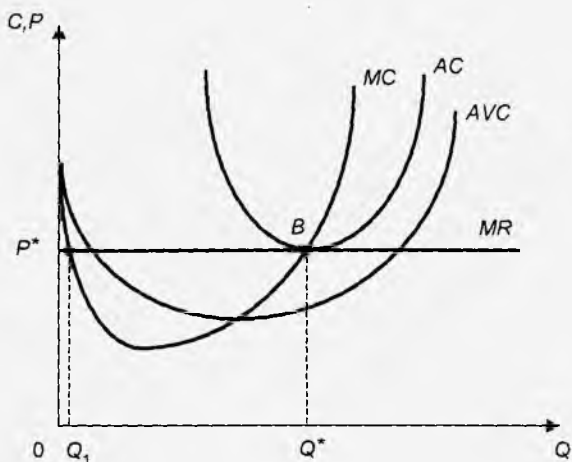


Рис. 9.9. Равновесный выпуск фирмы в условиях совершенной конкуренции

не существует, а средние *переменные* издержки равны средним *общим* издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется только одно понятие — *средние издержки*.

Рассмотрим отношения между кривыми средних издержек  $AC$  в коротком и длительном периодах. Каждая фирма в тот или иной момент характеризуется определенными масштабами производства, которым соответствует та или иная кривая средних издержек короткого периода. Таких кривых существует столько, сколько масштабов производства исследуется. Меняя эти масштабы, фирма переходит от одной кривой средних издержек короткого периода к другой. При этом средние издержки до определенного объема выпуска будут уменьшаться, а затем начнут постепенно возрастать (на рис. 9.10 это видно при переходе от  $AC_1$  к  $AC_3$ , а затем от  $AC_3$  к  $AC_5$ ).

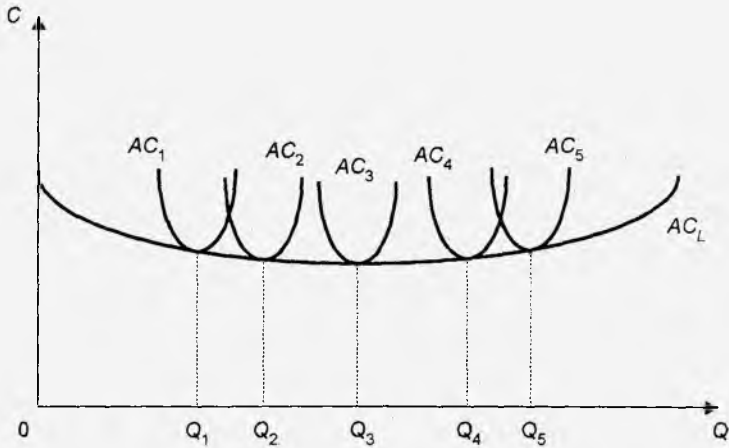
Соединив точки минимума  $AC_1, AC_2, AC_3, AC_4, AC_5, \dots, AC_n$ , получим *средние издержки в длительном периоде*  $AC_L$ .

**Эффективным масштабом производства** считается такой, когда при росте объема выпуска  $AC_L$  снижаются (интервал  $Q_1 - Q_3$ ).

**Неэффективный масштаб** соответствует потерям фирмы от увеличения выпуска ( $Q_4, Q_5, \dots, Q_n$ ).

**Оптимальным масштабом** считается тот, при котором достигается минимум издержек ( $Q_3$ ). При этом объеме кривые  $AC_3$  и  $AC_L$  имеют минимумы. Любая попытка фирмы добиться одновременного расширения производства и сокращения средних издержек будет безуспешной.





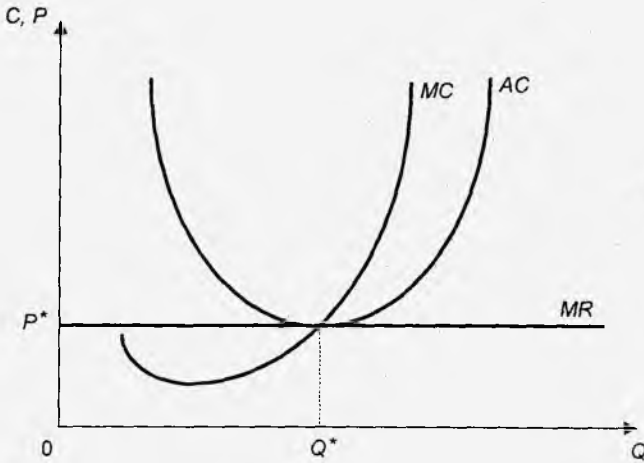
**Рис. 9.10.** Средние издержки в длительном периоде

Возможности экономии на масштабах производства исчерпают себя, и та фирма, которая пойдет на риск расширения выпуска, потерпит неудачу. Значит, при объеме  $Q_3$  фирма оптимизирует свою деятельность в долгосрочном периоде.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде фирма максимизирует прибыль при условии выполнения равенства:

$$P^* = MR = MC = AC = AR.$$

Иллюстрацией этого условия служит график (рис. 9.11).



**Рис. 9.11.** Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какие критерии лежат в основе разграничения короткого и длительного периодов?
2. Любая фирма стремится лишь к максимизации своей прибыли. Верно ли это утверждение?
3. Чтобы добиться максимальной прибыли, фирма должна продать как можно больше продукции. Так ли это?
4. Чем отличается экономическая прибыль от бухгалтерской?
5. Почему кривая предельных издержек  $MC$  пересекает кривую средних переменных издержек  $AVC$  и средних общих издержек  $AC$  в точках их минимальных значений?
6. Почему кривая предельного дохода  $MR$  конкурентной фирмы совпадает с линией цены  $P$  и имеет горизонтальный вид?
7. При каких условиях конкурентная фирма достигает равновесия?
8. Почему в длительном периоде конкурентная фирма получает нулевую прибыль?
9. Могут ли конкурентные фирмы развиваться, если они получают в длительном периоде нулевые прибыли?
10. При каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в длительном периоде?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Ч. I. Тема II. Гл. 2, 4.
- Дантрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975. Гл. 4–6.
- Кэуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 2.
- Майталь Ш. Экономика для менеджеров. М., 1996. Гл. 8, 10.
- Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 6, 7.
- Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995. Гл. 2.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 8, 9.
- Экономика / Под ред. А. С. Булатова. Изд. 2-е. М., 1997.

\* \* \*

- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 8, 9.
- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Тема 5, 6.

## РАЗДЕЛ V

# ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

## Глава 10

### СТРУКТУРА РЫНКА: КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

- 10.1. КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР
- 10.2. РЫНОК СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА
- 10.3. ФИАСКО РЫНКА И НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ
- 10.4. ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ: ОБЪЕМ ВЫПУСКА И ЦЕНА
- 10.5. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ФОРМЫ
- 10.6. ПОКАЗАТЕЛИ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ

#### 10.1. Классификация рыночных структур

В экономической науке выделяют следующие типы рыночных структур.

1. *Чистая (совершенная) конкуренция.* Это такое состояние рынка, когда большое число фирм производит аналогичную продукцию, но ни размер самих фирм, ни другие причины не позволяют хотя бы одной из них воздействовать на рыночную цену, в связи с чем спрос на продукцию отдельной фирмы не будет падать по мере увеличения ею своих продаж. Графически кривая спроса для отдельной фирмы имеет вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси. Для всего же рынка кривая спроса имеет отрицательный наклон, а кривая предложения — положительный. Пересечение кривой спроса с кри-

вой предложения дает точку рыночного равновесия, которой соответствуют рыночная цена и равновесный объем продаж. На конкурентном рынке реализуются максимальные объемы продукции.

2. *Чистая (абсолютная) монополия.* Рынок считается абсолютно монопольным, если на нем функционирует единственный производитель продукта, причем этому продукту нет близких заменителей в других отраслях. Следовательно, в условиях чистой монополии границы отрасли и границы фирмы совпадают. Поэтому кривая спроса на продукцию монопольной фирмы аналогична кривой рыночного спроса, т. е. имеет отрицательный наклон.

3. *Монополистическая конкуренция.* Данная рыночная структура имеет некоторое сходство с совершенной конкуренцией, за исключением, главным образом, того, что в отрасли производится подобная, но не идентичная продукция. Дифференциация продукта дает фирмам элемент монопольной власти над рынком. Различия в продукте могут и не затрагивать качества товара как такового. Фиксация предложения может быть обусловлена более привлекательной упаковкой, более удобным расположением магазина, лучшей организацией торговли (хорошее обслуживание, подарочные купоны, послепродажный сервис), в силу чего покупатели отдают предпочтение данному товару. Для каждой такой фирмы кривая спроса имеет отрицательный наклон, и поэтому фирма может влиять на цену.

4. *Монопсония.* Ситуация на рынке, когда на нем имеется только один покупатель. Монопольная власть покупателя ведет к тому, что он является создателем цены.

5. *Монополия, практикующая дискриминацию.* Обычно под этим понимается практика компаний, состоящая в назначении разных цен для различных покупателей.

6. *Двусторонняя монополия.* Рынок, на котором одному покупателю, не имеющему конкурентов, противостоит один продавец-монополист.

7. *Дуополия.* Рыночная структура, в которой действуют только две фирмы. Частный случай олигополии.

8. *Олигополия.* Ситуация на рынке, при которой небольшое число крупных фирм производит основную часть продукции всей отрасли. На таком рынке фирмы осознают взаимозависимость своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности.

Перечисленные рыночные структуры имеют разную степень распространения в реальной действительности. Совершенная конкуренция — скорее научная абстракция, чем фактическое состояние современного рынка. Видимо, в XIX в. в Европе ряд товарных рынков во многих отношениях приближался к данной структуре. В настоящее же время с известной долей условности к совершенной конкуренции может быть отнесен, в

частности, рынок зерна и ценных бумаг. Чистая монополия в рыночных экономиках также представляет собой крайне редкое явление, особенно в масштабах всей страны.

Что касается других форм рынка, то они широко распространены в современной практике хозяйствования. Двусторонняя монополия встречается на рынке труда, где сталкиваются две монопольные силы — профсоюзы и предпринимательские организации. Дискриминация в области цен имеет место в пассажирских авиаперевозках, во врачебной практике, в адвокатских услугах и т. п.

Но наиболее массовыми рыночными структурами являются монополистическая конкуренция и олигополия. Выпечка хлеба, производство шампуней, розничная торговля и многие другие виды деятельности осуществляются в условиях монополистической конкуренции, поскольку производимые фирмами товары и услуги хотя бы в небольшой степени отличаются от товаров и услуг конкурирующих производителей. Львиная доля промышленного производства находится в руках компаний, которые формируют олигополистический рынок: автомобильная, металлургическая, табачная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, станкоинструментальное производство.

Рассмотрим теперь более подробно процесс установления цен и объема выпуска фирмами, действующими на некоторых из перечисленных рынков.

## **10.2. Рынок совершенной конкуренции: основные признаки и преимущества**

Для существования совершенной (чистой, свободной) конкуренции необходимо соблюдение следующих предпосылок.

- 1. Большое число относительно мелких производителей и покупателей, их свободный вход на рынок и такой же выход из него.*
- 2. Совершенная мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих факторов производства в длительном периоде.*
- 3. Полная информированность всех участников конкуренции о рыночных условиях.*
- 4. Высокая степень однородности производимых отраслью товаров (отсутствие монополии по дифференциации продуктов).*
- 5. Каждый из участников конкуренции не в состоянии оказать влияние на решения, принимаемые другими участниками.*

На рис. 10.1,а и б изображены модели конкурентной фирмы и конкурентного рынка, на которых отображены описанные выше характеристики.

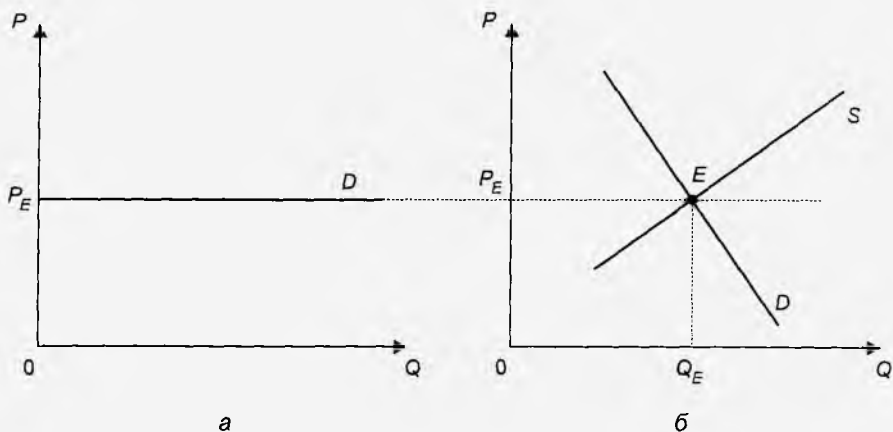


Рис. 10.1. Конфигурация рынка совершенной конкуренции:  
 а — фирма; б — рынок

### 10.3. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику

Выделяя основные фиаско рынка, экономисты в своих рассуждениях исходят из того, что там, где не срабатывает рынок, должен находиться другой институт и брать на себя соответствующие функции. Таким институтом является государство. Поэтому *необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику научно может быть объяснена именно провалами рынка.*

Итак, выделим те социально-экономические проблемы, которые не подвластны рынку.

1. *Механизм рынка не обеспечивает снабжение экономики нужным количеством денег (рублей, долларов, гривен, фунтов стерлингов и т. д., т. е. так называемых центральных денег). Следовательно, первая и ведущая функция государства — организация денежного обращения в стране.*
2. *Механизм рынка не обеспечивает удовлетворение потребностей общества, которые не выражены в индивидуальном платежеспособном спросе.* А это значит, что функционирование рынка таких благ невозможно, поэтому они должны поставляться государством и оплачиваться за счет обязательного налогообложения.
3. *Рыночный механизм порождает внешние эффекты (экстерналии — externalities). Для компенсации потерь, порожденных внешними эффектами, требуется вмешательство государства.*

4. **Механизм рынка одновариантен с точки зрения распределения доходов.** Поэтому вторжение государства в сферу социальных отношений, перераспределения доходов также крайне необходимо.
5. **Рыночный механизм не решает региональные проблемы** во всей их совокупности (экономические, демографические, социальные, экологические и др.). В таких случаях государство должно проводить соответствующую региональную политику.
6. **Рынок не обеспечивает устойчивость макроэкономического равновесия**, в особенности между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Отсюда необходимость вмешательства государства в структурную политику, связанную с поддержанием этого равновесия.
7. **Механизм рынка не в состоянии реализовать национальные экономические интересы отдельных стран в сфере международных отношений.** В этом случае регулирование внешнеэкономической деятельности со стороны государства — объективная необходимость.
8. **Экономика рыночного типа не в состоянии развиваться без инфляции.** Отсюда следует еще одна функция государства — проведение антиинфляционной политики, что подробно будет рассмотрено в курсе макроэкономики.
9. **Механизм рынка не способен сам по себе, без вмешательства государства, обеспечить полную занятость экономических ресурсов.** Поэтому политика в области занятости — также важная функция государства.
10. **Рыночной системе, поскольку она ориентирована на прибыли, внутренне присуща склонность к монополизации, что препятствует эффективному распределению ресурсов.** Для поддержания рынка и сохранения механизма ценовых сигналов государство проводит антимонопольную политику.

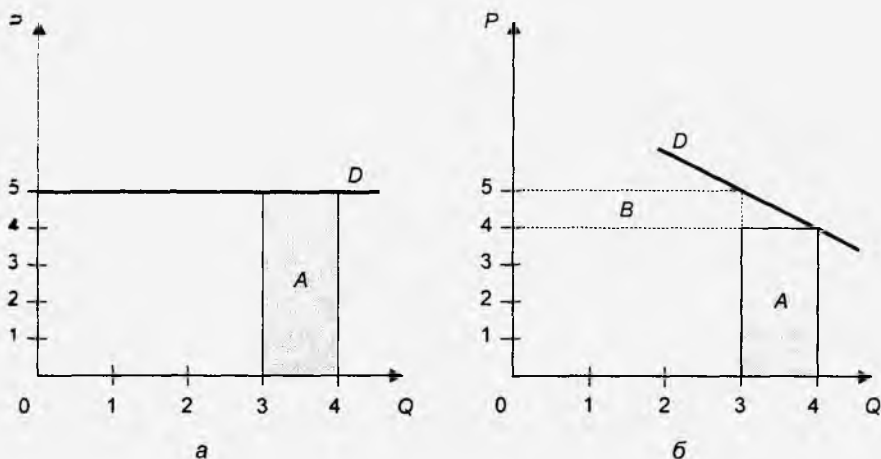
#### 10.4. Чистая монополия: объем выпуска и цена

Фирма считается **чистой (абсолютной) монополией** тогда, когда она — единственный поставщик однородного товара, так что *границы фирмы расширяются до масштабов отрасли.*

**Условия существования.** Во-первых, чистая монополия возникает там, где существует *только один продавец* и отсутствуют реальные альтернативы — нет товаров-субститутов, а выпускаемый продукт однороден или уникален. В этом случае фирма получает *реальную власть с точки зрения реализации продукции:* в известной мере контролирует цену и влияет на нее, изменяя количество.

Во-вторых, монополия появляется на рынке тогда, когда при вступлении в отрасль или уходе из нее существуют *входные* или *выходные барьеры*.

**Анализ поведения фирмы-монополиста.** Вначале поговорим о *спросе* на продукцию монопольной фирмы. Как было установлено ранее, производитель, действующий в условиях совершенной конкуренции, продает все единицы блага по одной и той же цене, поэтому его предельный доход  $MR$  равен этой цене (рис. 10.2). Так, предельный доход  $MR$  от продажи четвертой единицы блага равен площади темного прямоугольника (рис. 10.2,а).



**Рис. 10.2.** Предельный доход  
в условиях: а — совершенной конкуренции; б — монополии

Напротив, продажа на монопольном рынке (рис. 10.2,б) требует *снижения* цены, поскольку в отрасли производит одна фирма и в этом случае действует закон убывающей предельной полезности блага. Если производитель хочет продать четвертую единицу блага, то он должен снизить цену с 5 до 4 ед. Но теперь по этой цене будет продаваться не только последняя, но и все предыдущие единицы блага. В этом случае увеличение дохода продавца будет равно приращению дохода за счет продажи четвертой единицы ( $A$ ) за вычетом того дохода, который будет потерян в результате снижения цены предыдущих трех единиц ( $B$ ). Отсюда следует, что для фирмы-монополиста предельный доход  $MR$  оказывается меньше рыночной цены при каждой величине выпуска. Графически это означает, что кривая предельного дохода  $MR$  имеет более крутой наклон, чем кривая спроса  $D$  (рис. 10.3).

Монополист должен решить специфическую задачу, которая не могла возникнуть у совершенного конкурента, — **выбрать уровень цены**, который нужно не только назначить, но и удержать.



Решение этой задачи распадается на два этапа:

- определить выпуск и сознательно ограничить его, поскольку с ростом продаж снижается цена;
- разработать и осуществить *ценовую стратегию*.

Решая первую задачу, монополист исходит из стремления получить максимальную прибыль, что возможно лишь при определенном условии. Прибыль у монополиста, как и у совершенного конкурента, будет максимальной при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Значит, искомый объем  $Q_M$  — это объем, при котором  $MR = MC$  (точка  $M$ ).

Вторая задача — определить цену (монополист является “ценоискателем”). Какую цену надо избрать, чтобы реализовать целевую функцию? Такой ценой будет монополярная цена  $P_M$ , которая отвечает *цене спроса* при данном объеме выпуска  $Q_M$ . Как видно из рис. 10.3, монополярная цена будет больше предельных издержек и предельного дохода ( $P_M > MR = MC$ ). Иначе говоря, это такая цена, которая обеспечивает монополярной фирме *сверхприбыль*. Получение такой прибыли — преимущество монополиста. У совершенного конкурента сверхприбыль мимолетна, у монополиста стабильна, но стабильна до тех пор: а) пока ему удастся ограничивать вход в отрасль; б) пока существенно не изменится спрос (если спрос уменьшится, сверхприбыль также упадет).

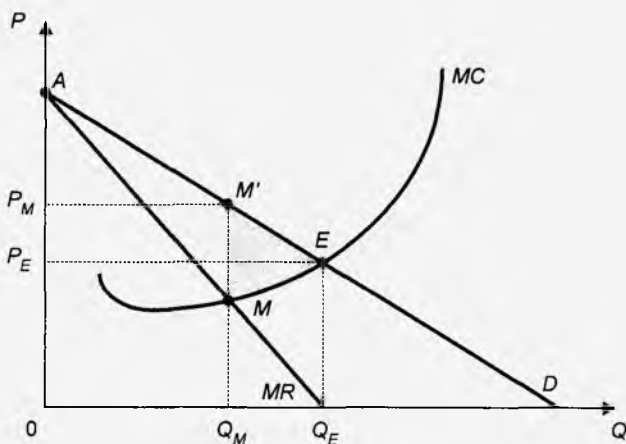


Рис. 10.3. Выпуск и цена в условиях чистой монополии

На рис. 10.3 изображена **модель чистой монополии**. Посмотрим на *особенности модели со стороны общества*. Она показывает, что в условиях монополизации отрасли потребители получают меньше продукции  $Q_M$ , чем в условиях совершенной конкуренции  $Q_E$ , а цена за единицу продук-

ции возрастет с  $P_E$  до  $P_M$ . Это означает, что и факторов производства будет вовлекаться в производство меньше, чем конкурентными фирмами. Следовательно, общество понесет *потери от недоиспользования ресурсов*. Эти потери графически иллюстрируются треугольником  $MM'E$ , который получил название *мертвый убыток (dead loss)*.

## 10.5. Несовременная конкуренция и ее формы

Ограниченность совершенной конкуренции приводит к тому, что в экономике появляются другие типы рыночных структур — **рынки несовершенной конкуренции**, на которых не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции. Вместе с тем они не соответствуют и другой крайней ситуации — чистой монополии, а находятся между этими противоположностями. К формам таких рынков, в частности, относятся монополистическая конкуренция и олигополия (рис. 10.4).



Рис. 10.4. Некоторые типы рыночных структур

## 10.6. Показатели монопольной власти

Для измерения монопольной власти используется несколько показателей. Наиболее известными являются индекс Лернера и индекс Херфиндаля—Хиршмана.

*Индекс Лернера*  $I_L$  — индикатор монопольной власти, определяемый по формуле:

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E_d},$$

где  $P_m$  — монопольная цена;

$MC$  — предельные издержки;

$E_d$  — эластичность спроса по цене.

При совершенной конкуренции цена равна предельным издержкам и индекс Лернера равняется нулю. Когда цена превосходит предельные издержки, индекс приобретает положительное значение, расположенное между нулем и единицей. Считается, что, чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма.

Подсчитать индекс Лернера по приведенной формуле непросто в связи с трудностью расчета предельных издержек. Поэтому часто вместо предельных издержек используют средние издержки  $AC$ :

$$I_L = \frac{P_m - AC}{P_m}.$$

Если числитель и знаменатель умножить на  $Q$ , то в числителе будет прибыль, в знаменателе — совокупный доход:

$$I_L = \frac{(P_m - AC)Q}{P_m Q} = \frac{\Pi}{TR}.$$

Таким образом, согласно Лернеру, высокая прибыль — признак монопольной власти фирмы. Обратите внимание: индекс характеризует факт, а не возможность монопольного поведения фирмы.

*Индекс Херфиндаля—Хиршмана* — показатель концентрации отраслевого рынка или, иначе говоря, распределения “рыночной власти” между всеми участниками рынка.

Для расчета индекса индивидуальные доли рынка каждой фирмы в виде дробей должны быть возведены в квадрат. Индекс Херфиндала—Хиршмана  $I_{HH}$  получается сложением всех квадратов, т. е.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

- где  $S_1$  — удельный вес самой крупной фирмы;  
 $S_2$  — удельный вес следующей по величине фирмы;  
 . . . . .  
 $S_n$  — удельный вес наименьшей фирмы.

Значение  $I_{HH}$  будет равно 10 000, если в отрасли действует только одна фирма, поскольку  $S_1 = 100\%$ . Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то  $S_i = 1\%$ , а  $I_{HH} = 100$ .

Если доля  $S_1 = 90,1\%$ , а доля каждой из последующих 99 фирм составляет 0,1%, то  $I_{HH} = 90,1^2 + 99 \times 0,1^2 = 8118,99$ .

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой  $I_{HH}$  превышает 1800.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что лежит в основе классификации рыночных структур?
2. Почему каждый из участников совершенной конкуренции не в состоянии оказывать влияние на рынок?
3. В чем различие в конфигурации кривой рыночного спроса и кривой спроса на продукцию отдельной конкурентной фирмы?
4. Как конкурируют фирмы в условиях совершенной конкуренции, если все они выпускают однородную продукцию?
5. Почему кривая спроса на продукцию монопольной фирмы имеет отрицательный наклон?
6. Может ли фирма иметь власть над рынком, не будучи чистым монополистом?
7. Может ли монопольная фирма перераспределить в свою пользу весь потребительский излишек?
8. В силу каких причин на конкурентном рынке может возникнуть монополия, а на монопольном рынке иметь место конкуренция?
9. Чем более прибыльна фирма, тем сильнее у нее монопольная власть. Так ли это? Объясните.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

*Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Тема II. Гл. 1–4.

*Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997. Гл. 9–12.

*Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975. Гл. 8.

*Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 1, 2.

*Майталь Ш.* Экономика для менеджеров. М., 1996. Гл. 10.

*Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д.* Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 8–10.

Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995. С. 299–328, 477–506.

*Томпсон А., Формби Дж.* Экономика фирмы. М., 1998. Гл. 10–13.

*Шерер Ф. М., Росс Д.* Структура отраслевых рынков. М., 1997. Гл. 2, 4, 6, 10, 13.

## РАЗДЕЛ VI

# РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

## Глава 11

### ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

11.1. ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

11.2. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ НА РЫНКАХ ФАКТОРОВ  
ПРОИЗВОДСТВА

#### 11.1. Понятие и структура факторов производства

Как мы выяснили, производство — это такая сфера хозяйственной деятельности людей, в которой непосредственно осуществляются затраты экономических ресурсов для получения необходимых благ. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, **называются факторами производства.**

Экономическая наука выделяет **четыре группы** факторов производства (ресурсов):

**человеческие ресурсы;**  
**природные ресурсы;**  
**капитал;**  
**предпринимательство.**

Каждый из перечисленных факторов занимает свое место в экономической системе и выполняет определенные функции.

1. **Человеческие ресурсы**, или труд  $L$ , — это любая интеллектуальная или физическая деятельность человека, направленная на получение благ или оказание услуг. Цена, выплачиваемая за труд, называется **зарботной платой**  $W$ .

2. **Природные ресурсы  $Z$**  — это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (природные ископаемые, лес, вода, воздух и т. п.). Экономисты часто используют термин “земля”, когда говорят о природных ресурсах как о факторе производства. Цена, уплаченная за пользование землей, называется **рентой  $R$** . Таким образом, рента — это доход владельца земли.

3. **Капитал  $K$**  — это созданные людьми производственные ресурсы (машины, здания, компьютеры, трубопроводы, железные дороги и т. д.), предназначенные для повышения производительности труда. Под капиталом также понимают деньги (в коротком периоде), на которые приобретают физические элементы производства. Плата за использование чужих денег или физического капитала называется **процентом  $r$** , который является доходом поставщиков капитала.

4. **Предпринимательство** — это разновидность трудовых усилий особого рода: управленческие и организационные навыки, необходимые фирмам для производства товаров и услуг. Задача предпринимателя — соединить указанные выше три фактора производства наиболее эффективным, рациональным способом. В случае успеха предприниматель получает предпринимательскую прибыль  $P$ , неудачи — несет убытки. Таким образом, **предпринимательская прибыль** — это вознаграждение фактора предпринимательства (за усилия, инновации, риск). Вознаграждение этого фактора производства осуществляется *после* того, как вознаграждены три предыдущих фактора — труд, земля и капитал.

## 11.2. Равновесие фирмы на рынках факторов производства

Рынки ресурсов и рынки готовых товаров имеют много общих черт с точки зрения принципов их самоорганизации и установления равновесия. Однако некоторые отличия все же имеются, и они накладывают определенную специфику на механизм их функционирования. Во-первых, **на рынке ресурсов фирмы выступают покупателями, а домашние хозяйства — продавцами**. Отсюда следует, что теория спроса на ресурсы также должна соответствовать целевой функции фирмы — максимизации прибыли. Иначе говоря, анализ поведения фирмы на рынке ресурсов должен основываться на принципе максимизации прибыли со стороны фирмы.

Во-вторых, в отличие от потребительского спроса на товары и услуги спрос фирмы на факторы производства носит **производный характер**, т. е. он зависит от спроса на готовые товары и услуги. Это значит, что фирмы покупают ресурсы не для собственного потребления, а для использования их в производстве товаров и услуг с целью последующей продажи (например, спрос фирмы на кожу зависит от спроса на ботинки и т. д.).

Однако приобретение фирмой факторов производства подчиняется определенным правилам и законам. Чем руководствуется фирма, когда определяет **объем закупок факторов производства**? Предположим, фирма должна решить, сколько ей необходимо нанять рабочей силы. Она уже использует определенное число рабочих, но хочет знать, рентабельно ли нанять еще одного рабочего. Очевидно, что наем дополнительного работника дает приращение продукции (дохода), но одновременно увеличивает издержки фирмы. Существует правило: **наем дополнительного работника имеет смысл, если дополнительный доход от его труда больше, чем издержки на заработную плату.**

Дополнительный продукт, полученный от использования дополнительной единицы ресурса, называется **предельным продуктом** ( $MP$  — *marginal product*). Прирост дохода фирмы от реализации дополнительного продукта называется **предельной доходностью (производительностью) ресурса** ( $MRP$  — *marginal revenue product*).  $MRP$  еще называется **предельным продуктом в денежном выражении** и рассчитывается по формуле:  $MRP = MP \times MR$ , где  $MP$  — предельный продукт фактора производства,  $MR$  — предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

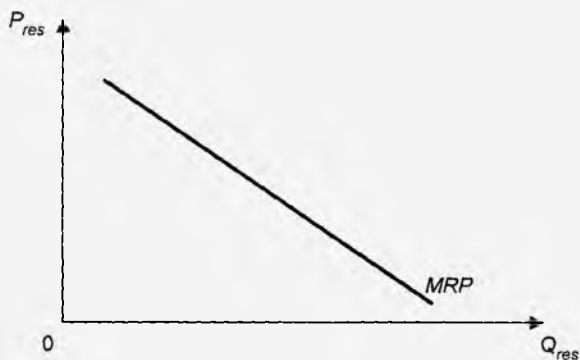


Рис. 11.1. Убывающая доходность ресурса

**Графически** предельная доходность ресурса — это кривая спроса, с которой сталкивается фирма на рынке готовой продукции (кривая спроса на ее продукцию). Она показывает доход фирмы от реализации дополнительного количества готовой продукции. Эта кривая, как известно, имеет отрицательный наклон, так как отражает убывающую доходность ресурса: чем больше единиц ресурса использует фирма, тем ниже предельная производительность каждой из них (рис. 11.1).

Второе обстоятельство, которое учитывает фирма при определении объема закупок факторов производства, — издержки приобретения каждой дополнительной единицы фактора производства, получившие название **предельных издержек ресурса** ( $MRC$  — *marginal resource cost*).



На величину предельных издержек ресурса влияют **цены предложения ресурса**. На совершенно конкурентном рынке факторов производства цена ресурса будет постоянной, так как фирмы-продавцы или домашние хозяйства не влияют на цены предложения, поскольку они формируются рынком (рис. 11.2). Поэтому на графике линия  $MRC$  будет прямой, параллельной оси абсцисс. Для фирмы-покупателя кривая предложения  $P_s$  — это кривая ее предельных расходов  $MRC$ . Она будет совпадать с кривой средних расходов  $AC$ .

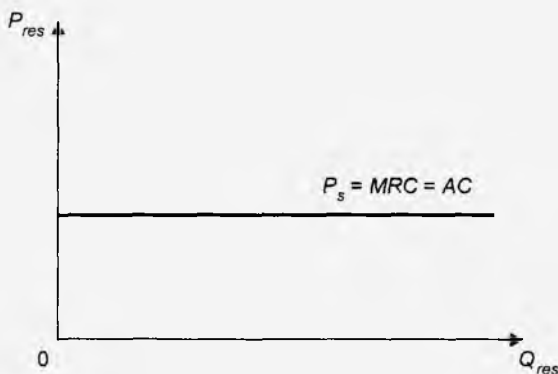


Рис. 11.2. Спрос конкурентной фирмы на ресурс

Выбор фирмой количества используемого ресурса основывается на равенстве  $MRP = MRC$  (рис. 11.3).

На рис. 11.3 видно, что равенство  $MRP$  и  $MRC$  достигается в точке  $E$ , чему соответствует объем ресурса  $Q_E$ .

Если  $MRP > MRC$ , т. е. кривая  $MRP$  находится выше кривой  $MRC$ , фирма может еще увеличивать закупку факторов производства, так как доход от дополнительной единицы ресурса  $MRP$  превышает издержки от его использования  $MRC$ .

Если  $MRP < MRC$ , то сокращение использования дополнительного фактора производства в большей мере сократит издержки, чем доход.

**Следовательно, условием максимизации прибыли фирмой будет равенство предельной доходности ресурса и предельных издержек:  $MRP = MRC$ .**

Данное условие очень похоже на условие равновесия фирмы, реализующей готовую продукцию:  $MR = MC$ . Но если тогда речь шла о **выпуске продукции**, то теперь — о **затратах на ресурс**. Равенство  $MRP = MRC$  получило название *золотого правила равновесия фирмы на рынке факторов производства*.

Это равенство справедливо для любого рынка факторов производства независимо от того, является ли рынок готовой продукции конкурентным или монопольным.

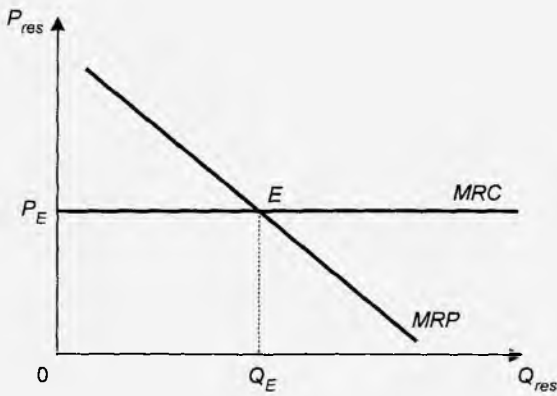


Рис. 11.3. Выбор фирмой объема закупок ресурса

**Равновесие на конкурентном рынке факторов производства** характеризуется уравниванием спроса и предложения. В точке  $E$  (рис. 11.4) равновесная цена составит  $P_E$ , равновесный объем —  $Q_E$ .

Если рынок готовой продукции также совершенно конкурентный, то кривая спроса на ресурс  $D$  показывает предельную доходность ресурса  $MRP$ , которую потребители ресурса получают от его дополнительного использования.  $MRP$ , как отмечалось ранее, будет снижаться по мере увеличения количества единиц ресурса. Кривая же предложения ресурса отражает издержки фирмы, точнее, предельные расходы от использования дополнительной единицы ресурса  $MRC$ . Следовательно, в точке  $E$  предельная доходность ресурса  $MRP$  равна его предельным издержкам  $MRC$ .

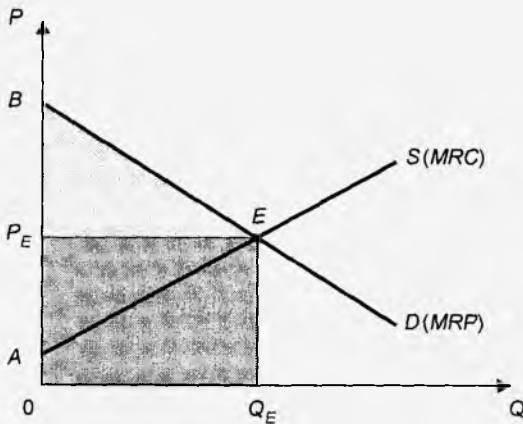


Рис. 11.4. Спрос и предложение на конкурентном рынке факторов производства

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем отличие трактовки производства экономистами-неоклассиками и марксистами?
2. Почему представители неоклассической политэкономии считают, что экономика как наука начинается не с производства, а с обмена, с рынка? В чем производительность обмена?
3. Как вы прокомментируете утверждение о том, что производство в рыночном хозяйстве само по себе, в отрыве от обмена, создает лишь "отрицательную полезность"?
4. Почему предпринимательство как разновидность трудовых усилий отличается от труда как фактора производства и рассматривается в качестве отдельного фактора производства?
5. Почему при исследовании рынков ресурсов главной проблемой становится проблема определения цены факторов производства?
6. При каких условиях фирма будет увеличивать использование факторов производства?
7. Чем определяется величина предельного продукта и каково соотношение между средним и предельным продуктами?
8. Что произойдет со средним продуктом, если предельный продукт будет уменьшаться?
9. В чем практические следствия закона убывающей отдачи? Почему закон убывающей отдачи называют еще законом изменяющихся пропорций?
10. При каких условиях фирма достигает оптимальной комбинации переменных факторов производства? Иллюстрируйте свой ответ графиком.
11. Предположим, что заработная плата сельскохозяйственных рабочих растет, а предельный продукт труда остается неизменным. Что может сделать фермер, чтобы вернуть свое хозяйство в состояние равновесия?
12. Покажите с помощью графика спроса и предложения, что происходит на рынке эстрадной песни при ужесточении государством налоговых требований к артистам.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992. Гл. 10.  
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М., 1993, Гл. 29, 30.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. Гл. 13.

Харвей Дж. Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 6.

Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 12.

\* \* \*

Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Тема 11.

Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Тема 9.

## Глава 12

### РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

- 12.1. ТРУД КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ
- 12.2. РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ И ИХ ПРИЧИНЫ
- 12.3. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЛИЯНИЕ ПРОФСОЮЗОВ И МОНОПОСОНИСТОВ-НАНИМАТЕЛЕЙ

#### **12.1. Труд как фактор производства: спрос и предложение**

Труд как экономическая деятельность представляет собой *баланс между полезностью (производительностью) и неполезностью (издержками)*. В чем состоит полезность труда и как ее понимать? Труд — это сознательная деятельность человека, посредством которой он борется против нехваток, редкости благ и стремится увеличить их количество. *Полезность труда есть его продуктивность*, т. е. способность трансформировать вещи так, чтобы можно было увеличить степень удовлетворения потребностей.

Когда полезность труда отождествляется с его производительностью, то в данном случае имеется в виду *производительность труда в экономическом смысле*. Ее не следует смешивать с *производительностью в техническом смысле* (число изготовленных предметов в единицу времени).

Вместе с тем труд не только созидательный процесс, но и тяжелая деятельность (сопряжен с тяжестью), что выражается в *неполезности труда (отрицательной полезности)*. Поэтому тот, кто трудится, несет издержки. На языке экономической теории труд равнозначен отказу от *альтернативного использования времени* (отказу от досуга: чтения книги, просмотра телевизионных передач, прогулки и т. п.).

Кроме того, труд — это напряжение, требующее усилий: физических, умственных, психологических, волевых. Поэтому в глубине человеческого сознания труд так или иначе смутно воспринимается как наказание, которому подвергся Адам, изгнанный из земного рая: “В поте лица своего будешь добывать хлеб свой”. Согласно теории предельной полезности, человек прекращает предлагать свою рабочую силу, когда предельные издержки труда (неполезность труда) становятся равными предельной полезности труда.

Что определяет поведение человека на рынке труда? В чем состоят особенности этого рынка? От чего зависят спрос и предложение рабочей силы? Как формируется цена труда, т. е. заработная плата? Все эти вопросы будут предметом нашего дальнейшего анализа.

**Спрос на труд.** Он предъявляется на рынке фирмами, зависит от двух факторов: во-первых, от *предельной производительности* труда и, во-вторых, от *предложения других факторов производства*. Руководитель фирмы, желающий нанять работника, предъявляет спрос на труд до того момента, когда выручка от использования предельного (последнего) работника сравнивается с издержками по его использованию или, другими словами, когда заработная плата предельного рабочего будет равна получаемой от его использования фирмой выручке.

Кривая спроса на труд со стороны руководителя фирмы есть кривая предельной производительности труда  $MRP_L$  по его цене  $W$  (рис. 12.1).

Кривая спроса имеет *отрицательный наклон*, так как отражает закон убывающей предельной производительности труда. Его смысл заключается в том, что фирма, нанимая больше рабочих, получает от них убывающую отдачу, поэтому оплачивает труд по более низким ставкам.

**Предложение труда.** Оно исходит либо от отдельного работника, не являющегося членом профсоюзов, либо от работников, входящих в профсоюз. На индивидуальном уровне каждый решает для себя проблему предложения труда исходя из *потребительского выбора* между досугом и потреблением товаров и услуг.

В пределах суток люди стремятся сбалансировать эти две цели, сравнивая предельную полезность 1 ч досуга с предельной полезностью благ, которые можно получить за доходы от 1 ч работы. Таким образом, часовая

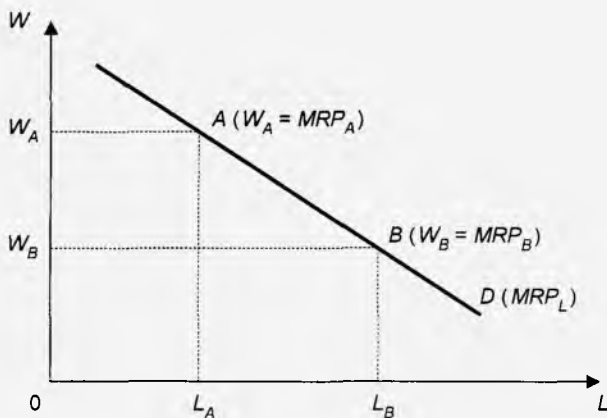


Рис. 12.1. Кривая спроса на труд

ставка заработной платы может рассматриваться как альтернативные издержки. Чем выше эти издержки, тем большую ставку заработной платы желает иметь работник.

Для рынка труда кривая предложения будет иметь положительный наклон: с ростом заработной платы предложение труда будет возрастать (рис. 12.2).

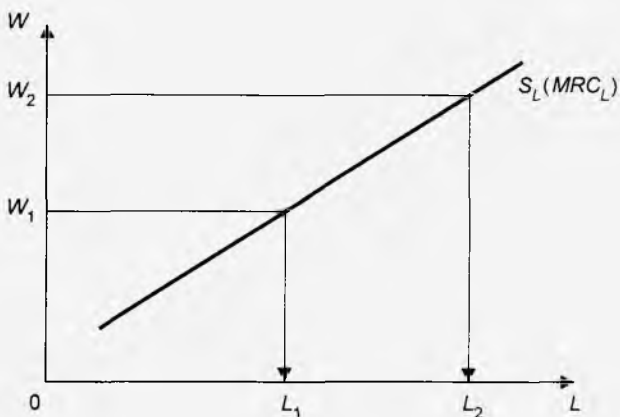


Рис. 12.2. Кривая рыночного предложения труда

В экономическом смысле кривая предложения труда  $S_L$  — кривая предельных издержек труда  $MRC_L$ .

**Равновесная ставка заработной платы.** Конкретная ставка заработной платы на рынке труда — результат взаимодействия и уравнивания спроса на труд ( $D_L = MRP_L$ ) и его предложения ( $S_L = MRC_L$ ). Таким

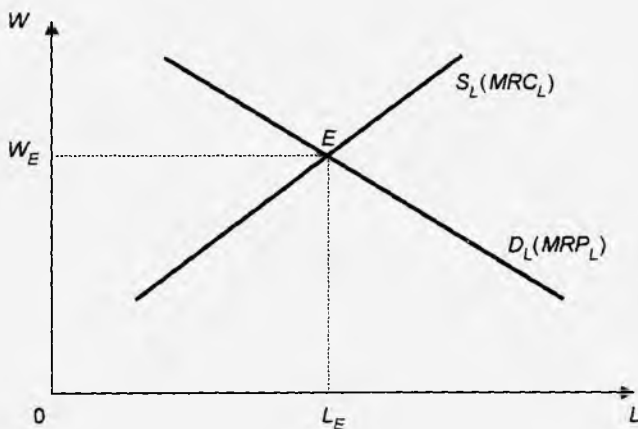


Рис. 12.3. Равновесие на рынке труда

образом, равновесная ставка заработной платы  $W_E$  отражает равенство предельной производительности труда и предельных издержек труда:  $MRP_L = MRC_L$  (рис. 12.3).

## 12.2. Различия в заработной плате и их причины

На рынке труда особую роль в формировании уровня заработной платы различных категорий работников играет *разница в предложении* труда. Она показывает, почему, например, банковские работники или бухгалтеры получают намного больше уборщиц, дворников, медсестер. Это связано с тем, что предложение квалифицированного труда меньше предложения неквалифицированной рабочей силы. Так, в США заработная плата лиц с высшим образованием на 163% выше зарплаток граждан, имеющих неполное среднее образование.

На графиках показано (рис. 12.4), каким может быть заработок в зависимости от предложения рабочей силы на рынках разных профессий!

## 12.3. Несовершенная конкуренция на рынке труда: влияние профсоюзов и монополистов-нанимателей

Наиболее типичное явление на рынке труда — состояние несовершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция складывается главным образом под влиянием *профсоюзов*, находящихся на стороне предложения труда и оказывающих влияние на ставки заработной платы, и *предпринимателей*, воздействующих на ставки заработной платы через спрос на труд.

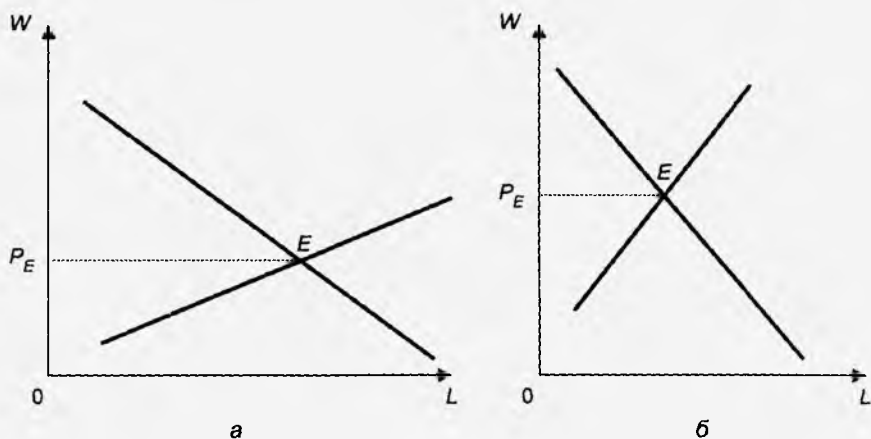


Рис. 12.4. Причины различий в уровнях заработной платы на рынке работников:

а — неквалифицированных; б — квалифицированных

Профсоюзы, с одной стороны, предприниматели — с другой, создают на рынке труда ситуацию *двойной монополии*.

Как скажется на рынке труда требование профсоюза повысить ставку заработной платы?

Первым следствием будет решение предпринимателей *сократить спрос на труд*, так как заработная плата — это их издержки. Предприниматели “пойдут” по кривой спроса  $D_L$  вверх от точки  $E$  до точки 1 (рис. 12.5). Новый равновесный уровень меньше  $L_E$ , следовательно, повышение ставки заработной платы привело к уменьшению занятости и часть рабочих вынуждена будет уйти из отрасли.

Второе следствие — *существенное изменение кривой предложения труда*. Поскольку ставка заработной платы не изменяется от числа занятых, кривая предложения преобразуется в горизонтальную линию на уровне  $W_1$  ( $S'_L$  12). В точке 2 она сольется с кривой  $S_L$ , поскольку правее точки 2 все точки кривой  $S_L$  соответствует более высокому (по сравнению с  $W_1$ ) уровню заработной платы.

Третье следствие — уменьшение числа занятых приведет к потерям общества от недоиспользования труда. Величина потерь равна площади треугольника  $1E4$ . При этом часть потерь понесет труд (нижний треугольник  $3E4$ ), а часть — другие факторы производства (верхний треугольник  $1E3$ ). В сумме они составляют *прямые потери доходов факторов производства*.

Четвертым следствием будет то, что в результате установления профсоюзом более высокой ставки заработной платы  $W_1$  *изменится распреде-*



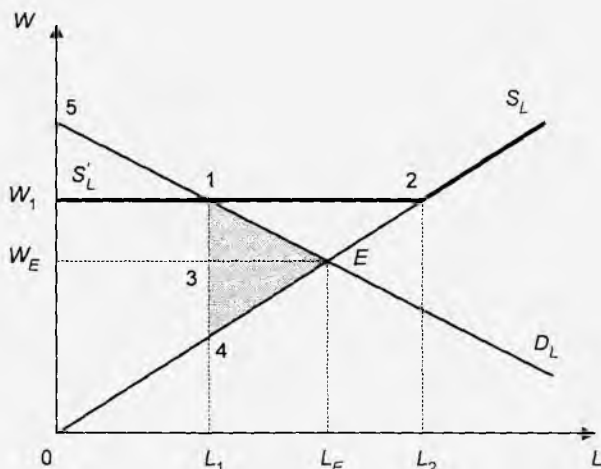


Рис. 12.5. Профсоюз на рынке труда

ление доходов факторов производства. Прежде всего сократится совокупный доход отрасли: в условиях конкурентного рынка он был равен площади  $05EL_E$ , теперь — площади  $051L_1$ . Далее, оставшиеся в отрасли рабочие  $L_1$  увеличат свою экономическую ренту (суммарный объем заработной платы), на величину площади  $W_E W_1 13$ , при этом доход, предназначенный для вознаграждения других факторов производства, сократится и составит площадь треугольника  $W_1 5 1$ .

Наконец, пятое следствие. В первом следствии мы отметили, что часть рабочих ( $L_E - L_1$ ) будет уволена предпринимателями вследствие повышения ставок заработной платы по требованию профсоюзов до уровня  $W_1$ . При такой ставке заработной платы данной отрасли могли бы предложить свои услуги рабочие в количестве  $L_2$ , но на численность рабочих в объеме  $L_2 - L_1$  теперь не предъявляется спрос.

Таким образом, вмешательство профсоюза привело к *повышению заработной платы и снижению занятости* (росту безработицы).

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое "экономический человек" и какую роль модель такого человека играет в экономическом анализе?
2. В чем особенности труда по сравнению с другими факторами производства?
3. Как изменились демографические аспекты труда в России за годы рыночных реформ?

4. Объясните различие между производительностью труда в экономическом и техническом смысле.
5. Из теории потребителя известно, что рациональные индивиды не склонны добровольно приобретать антиблага (отрицательную полезность). Но если труд доставляет человеку отрицательную полезность (сопряжен с тяжестью), то почему люди участвуют в трудовой деятельности?
6. В чем состоит полезность труда? Прокомментируйте ситуацию: что произойдет, если полезность любого часа труда работника окажется ниже его издержек?
7. Почему заработная плата в условиях совершенного рынка определяется производительностью труда предельного работника? Не кажется ли вам, что это несправедливо? Что бы произошло, если бы каждый работник получал строго в соответствии с собственной производительностью?
8. Оцените правильность высказывания: производство было бы более эффективным, если бы фирма использовала больше труда и меньше капитала в условиях, когда цена труда равна цене капитала, а предельный продукт труда больше предельного продукта капитала.
9. Покажите с помощью графиков спроса и предложения, что происходит на рынке труда при установлении государством минимального уровня заработной платы.
10. Несколько лет назад в Великобритании началось выполнение программы, согласно которой заработная плата в секторе обслуживания подлежала налогообложению за счет предпринимателей. Заработная плата в обрабатывающей промышленности налогообложению не подлежала. Обсудите последствия влияния этих мер на заработную плату и занятость.
11. Женщины в среднем получают меньшую заработную плату, чем мужчины того же возраста. Как экономическая теория помогает объяснить это явление? Почему с возрастом растет разрыв в заработках мужчин и женщин?
12. Для стимулирования экономического роста правительства ряда стран оказывают экономическую помощь работникам при их переезде из районов, которые испытывают экономические трудности, в другие, где существует нехватка рабочей силы. Каким образом подобная политика изменит положение на рынке труда?
13. Иногда профсоюзы добиваются включения в коллективные договоры особой статьи, препятствующей тому, чтобы работодатели могли нанимать в качестве субподрядчиков фирмы, где заработная плата ниже той, что определена в договоре. Таким образом, работодателям запрещено передавать работу, обычно выполняемую на данном предприятии, другим фирмам (субподрядчикам), если субподрядчики платят ниже установленной заработной платы. Почему профсоюзы настаивают на включении такой статьи? При каких условиях вероятность того, что профсоюз станет настаивать на такой статье, максимальна?
14. Часто утверждается, что государственные чиновники должны высоко оплачиваться, чтобы у них было меньше соблазнов злоупотреблять служебным положением и брать взятки. Оцените этот аргумент с точки зрения экономической теории.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

*Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Тема II. Подтема I. Гл. 2.

*Емцов Р. Г., Лукин М. Ю.* Микроэкономика: Учебник. М., 1997. Гл. 9, 10.

*Марцинкевич В. И., Соболева И. В.* Экономика человека. М., 1996. Гл. 1.

*Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 2. М., 1992. Гл. 13, 14.

*Харвей Дж.* Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 10.

*Хейне П.* Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 12.

*Эренберг Р. Дж., Смит Р. С.* Современная экономика труда: теория и государственная политика. М., 1996. Гл. 2, 3, 6, 11, 13, 14.

## Глава 13

### РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

- 13.1. ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА (ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ)
- 13.2. ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ. АМОРТИЗАЦИЯ
- 13.3. ДОХОД НА КАПИТАЛ (ПРОЦЕНТ) И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА
- 13.4. СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ ВО ВРЕМЕНИ. СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ И ДИСКОНТИРОВАНИЕ

#### 13.1. Понятие капитала (инвестиционных ресурсов)

**Капитал** — одна из ключевых экономических категорий. Ранее мы отметили, что капитал — это фактор производства, представленный всеми средствами производства, которые созданы людьми для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги. К ним относятся инструменты, оборудование, здания, сооружения и т. п.

В экономическом анализе часто используются наряду с термином “капитал” и понятия “инвестиции”, “инвестиционные ресурсы”. Термин “капитал” используется для обозначения капитала в овеществленной форме, т. е. воплощенного в средствах производства. Инвестиции — это капитал еще не овеществленный, но вкладываемый в средства производства.

В современной западной экономической науке капитал трактуется как блага длительного пользования, созданные людьми для производства других товаров и услуг (лопата

Робинзона, кассовые аппараты, прокатные станы, навыки и умения людей и т. д.). Это определение капитала служит основой для различных понятий капитала, используемых в обиходном языке и экономической литературе.

Экономическая теория различает:

**физический (технический) капитал** — совокупность материальных средств, которые используются в различных фазах производства и увеличивают производительность человеческого труда (станки, здания, компьютеры и т. п.);

**финансовый (денежный) капитал** — совокупность денежных средств и денежное выражение стоимости ценных бумаг;

**юридический капитал** — совокупность прав распоряжения некоторыми ценностями, причем эти права дают их обладателям доход без вложения соответствующего труда;

**человеческий капитал** — это те вложения, которые увеличивают физическую или умственную способность человека.

### 13.2. Основной и оборотный капитал. Амортизация

В процессе производства различные элементы физического капитала ведут себя неодинаково. Одна часть функционирует на протяжении длительного времени (здания, машины, оборудование) — от нескольких лет до 40–50 и более лет, другая используется однократно (сырье, материалы). Первую часть капитала называют *основным капиталом*, вторую — *оборотным*.

**Основной капитал** — это капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям.

**Оборотный капитал** — сырье, материалы, электроэнергия, вода и т. д. — участвует в производственном цикле лишь один раз и свою стоимость полностью переносит на созданные продукты.

Основной капитал, воплощенный в средствах труда, по мере использования подвергается износу. Экономисты различают физический и моральный износ.

**Физический износ** имеет место, во-первых, под воздействием самого процесса производства и, во-вторых, под воздействием сил природы (коррозия металла, разрушение бетона, потеря упругости или гибкости пластмассы и т. п.). Чем больше время эксплуатации основного капитала, тем больше физический износ.

С физическим износом связано понятие **амортизации**. Амортизация является экономической категорией и выражает экономические отношения по поводу той части стоимости основного капитала, которая перенесена на

товары и вернулась после реализации товаров в денежной форме предпринимателю. Она накапливается на специальном счете, называемом **амортизационным фондом**.

**Моральный износ (моральное старение)** — это снижение полезных свойств основного капитала в глазах пользователей по сравнению с тем, что предлагают ему взамен. Моральное старение может быть вызвано как объективными причинами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными (воздействие моды, рекламы и т. д.).

Моральное старение бывает двух видов. **Первый вид морального старения** связан с производством более дешевых машин, оборудования, транспортных средств и т. д. в результате роста производительности труда в машиностроении. Например, предприниматель приобрел станок за 120 млн. руб. В результате роста производительности труда и удешевления единицы изделия цена аналогичного станка понизилась до 100 млн. руб. Следовательно, уже функционирующий капитал, представленный станком в 120 млн. руб., обесценился, что является потерей для предпринимателя. **Второй вид морального старения** связан с производством более совершенных машин. В этом случае предприниматели также несут убытки, продолжая использовать морально устаревшую технику или оборудование.

Чтобы уменьшить потери от морального старения капитала, в хозяйственной практике используется *политика ускоренной амортизации*, которая характеризуется повышением нормы амортизации для сокращения сроков амортизации. В этом случае предприятия могут, например, удвоить норму амортизации в течение первого года, а в последующие — делать отчисления в амортизационный фонд по принципу линейной амортизации.

### **13.3. Доход на капитал (процент) и его экономическая природа**

Каждый фактор производства, как уже отмечалось, создает свой доход, которым в конечном счете вознаграждается владелец соответствующего фактора. Для капитала таким доходом является **процент**.

**Процентный доход** — это доход на вложенный в бизнес капитал. В основе этого дохода лежат издержки от альтернативного использования капитала (деньги всегда имеют альтернативные способы применения, в частности, их можно поместить в банк, потратить на акции и т. д.). Размер процентного дохода определяется *процентной ставкой*, т. е. *ценой*, которую банк или другой заемщик должен заплатить кредитору за пользование деньгами в течение какого-то времени. Если банковская ставка процента равна 10% годовых, то инвестор не будет вкладывать деньги в дело, которое может дать 5% годового дохода. По законам рынка он вложит деньги туда, где доход при прочих равных условиях составит минимум 10% годовых.

Но почему надо платить процент? Платой за что он является? Впервые на этот вопрос дали научный ответ австрийский экономист Е. Бём-Баверк и шведский экономист К. Виксель. Экономической основой процента, с их точки зрения, является относительная неудовлетворенность текущих потребностей и проистекающая из этого более высокая оценка сегодняшних благ по сравнению с благами в будущем.

Для того чтобы объяснить, почему выплачивается процент, надо разобраться в том, почему сегодняшние блага ценнее будущих благ. Ответ состоит в том, что использование в настоящий момент недостающих человеку благ повышает степень удовлетворения его потребностей, расширяет спектр его возможностей. Если речь идет о ресурсах, то распоряжение ими в настоящий момент позволяет людям предпринять действия, которые с течением времени могут привести к получению ими дополнительного дохода. Именно эта возможность побуждает людей занимать деньги и платить за займ цену, называемую процентом.

Для конкретизации сказанного, сошлемся на интересный пример П. Хейне. Предположим, что Робинзон Крузо ногтями выкапывает за один день 5 ракушек, которых едва хватает ему на жизнь. Если бы он имел лопату, то дневная добыча составила бы 15 ракушек. Однако проблема состоит в том, что на изготовление лопаты ему потребовался бы месяц, в течение которого он не смог бы добывать ракушки и умер с голоду. Решить эту проблему можно было бы, если бы кто-то снабжал Робинзона целый месяц ракушками, пока он будет делать лопату.

Сколько будущих ракушек мог бы отдать Робинзон после изготовления лопаты за сегодняшние 150 ракушек ( $5 \times 30$ ), которыми его будут снабжать в кредит в течение 30 дней? Очевидно, это будет тот излишек, который образуется над потребностями Робинзона в ракушках. Он составит 300 ракушек ( $450 - 150 = 300$ ).

Таким образом, сегодняшние 150 ракушек стоят 300 будущих ракушек. Пропорция, в которой сегодняшние ракушки обмениваются на будущие, представляет собой ставку процента в мире Робинзона. Она равна 200%. Это значит, что процент представляет собой *разницу* между ценностью *сегодняшних* и *будущих* благ, и в основе своей он не связан с деньгами. Тот, кто предоставляет блага (ресурсы) в кредит, отказываясь от текущего потребления, вправе рассчитывать на определенную компенсацию как плату за воздержание. В свою очередь заемщик, получая возможность использовать ресурсы сегодня, должен за это уплатить. В конечном счете процент является платой за время, за пользование временем.

Такое объяснение процента впервые было выдвинуто австрийским экономистом Е. Бём-Баверком. По его мнению, существует несколько мотивов, которые ведут к появлению процента:

- *психологический мотив*, в соответствии с которым индивид недооценивает будущее и предпочитает удовлетворить свои потребности сегодня;

- *экономический мотив*, согласно которому текущие потребности кажутся более насущными, а ресурсы более редкими, чем те, что можно ожидать в будущем. И даже если некий индивид предвидит, что его ресурсы в будущем уменьшатся, а потребности возрастут, это не заставит его предпочесть будущие блага, поскольку сегодняшние блага в виде денег могут быть либо потреблены, либо отложены на будущее;
- *технологический мотив*, по которому сегодняшние блага стоят больше, чем будущие, поскольку они могут быть использованы в производственных процессах.

Совокупность этих трех мотивов и объясняет процент на капитал как цену за воздержание индивида от потребления благ сегодня.

С другой стороны, каждый, кто пожелает взять капитал в кредит для сегодняшнего его использования, сопоставит потери, которые принесет ему уплата процента, и пользу, которую представляет для него приобретение капитала.

В конечном счете, согласно неоклассической теории, равновесная ставка процента определяется на рынке капитала путем сравнения *полезности* (предельной доходности *MRP*) капитала и *издержек* (воздержания, ожидания *MRC*) от отказа использовать капитал в настоящее время.

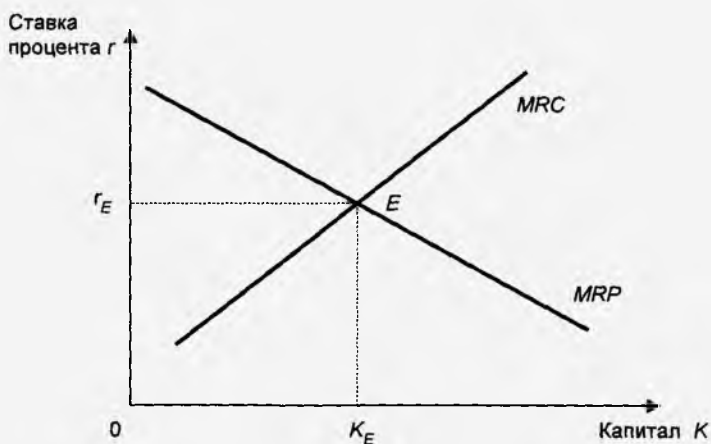


Рис. 13.1. Равновесная ставка процента

На рис. 13.1 показано, что спрос на капитал будет тем выше, чем ниже процентная ставка. Предложение же капитала будет тем выше, чем больше процентная ставка. Процентная ставка, определяемая пересечением кривой спроса *MRP* и кривой предложения капитала *MRC*, является равновесной процентной ставкой  $r_E$ .



Кроме рассмотренной неоклассической трактовки процента, которая получила в экономической науке название **“реальная теория процента”**, существует и другая — кейнсианская. Концепция процента Дж. Кейнса, изложенная в его книге “Общая теория занятости, процента и денег”, относится к разряду **“денежных” теорий процента**.

Дж. Кейнс считал, что попытка неоклассиков увязать процентную ставку с платой за воздержание ошибочна. “Должно быть совершенно ясно, — пишет он, — что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или выжидание как таковое. Ведь если человек хранит свои сбережения в форме наличности, он не получает никакого процента, хотя эти сбережения ничуть не хуже, чем другие”. В противоположность такому взгляду он дал иное определение процента, суть которого заключается в том, что **норма процента есть вознаграждение за расставание с деньгами как ликвидностью на определенный период**. С его точки зрения, норма процента есть не что иное, как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, расставаясь с возможностью распорядиться этими деньгами на обусловленный период времени. Иначе говоря, это есть мера нежелания тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. “Норма процента — это не “цена”, уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиций и готовность воздерживаться от текущего потребления. Это “цена”, которая уравнивает настойчивое желание удержать богатство в форме наличных денег и находящееся в обращении количество денег” (Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М., 1993. С. 353).

Современные авторы считают, что “денежная” теория процента Кейнса оказывается столь же ограниченной, как и “реальная” теория. Поэтому была выдвинута **общая теория процентной ставки**, которая учитывает все факторы, оказывающие влияние на ее формирование. Таких факторов четыре:

- 1) *предпочтение во времени*, которое выражает нежелание хозяйственных субъектов откладывать на будущее потребности, которые можно удовлетворить в настоящем;
- 2) *предельная производительность капитала*, т. е. отдача, которую хозяйственный субъект надеется получить от использования дополнительного капитала;
- 3) *предложение денег*, связанное с кредитно-денежной политикой центрального банка;
- 4) *предпочтение ликвидности*, т. е. желание хозяйствующих субъектов сохранить в своих руках ликвидные средства, которые можно превратить в любой момент в другие виды имущества.

Кроме рассмотренных четырех факторов, оказывающих влияние на формирование процентной ставки, некоторые экономисты предлагают учитывать *фактор риска*. Кредитор, предоставляя капитал, всегда рискует,

и за этот риск он требует вознаграждения. Такой вывод сделал известный американский экономист И. Фишер, предложивший учитывать этот фактор в образовании процентной ставки.

И. Фишеру принадлежит также пионерная роль в разработке принципа оценки стоимости денег во времени, который получил название принципа дисконтирования. На базе этого принципа он вывел свое **понимание капитала: капитал есть не что иное, как дисконтированный поток дохода.** Это значит, что любой элемент богатства, который приносит его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, является капиталом и его стоимость рассчитывается по принципу дисконтирования. Рассмотрим более подробно, как изменяется стоимость денег во времени и какие существуют инструменты ее определения.

### 13.4. Стоимость денег во времени. Сложный процент и дисконтирование

Осуществление любых инвестиционных проектов предполагает *разрыв во времени* между затратами и доходами. В этом случае возникает необходимость расчета стоимости денег во времени. *Стоимость денег во времени* возникает потому, что существуют альтернативные возможности получения дохода; она зависит от того момента, когда ожидается их получение. Финансовая теория утверждает, что будущие деньги всегда дешевле сегодняшних, и не только из-за инфляции. Деньги, которыми мы располагаем сегодня, могут быть “вложены в дело” и принести доход, и, таким образом, если мы получаем их через год, мы теряем эту возможность.

Сравним сегодняшние 10 млн. руб. с 10 млн. руб., которые будут получены через год. Если банковская ставка составит 10% годовых, то сегодняшние 10 млн. руб. вырастут до 11 млн. руб. через год. Следовательно, будущая стоимость сегодняшних 10 млн. руб. составит 11 млн. руб.:

$$X = 10 \text{ млн.} + 0,1 \times 10 \text{ млн.}$$

$$X = 11 \text{ млн. руб.}$$

Теперь поставим вопрос иначе: сколько стоят 10 млн. руб., которые будут получены через год, при условии, что банковская ставка равна 10% годовых? (Такие вопросы представляют интерес для всех инвесторов.) Очевидно, их сегодняшняя, т. е. текущая, стоимость равна той сумме, которую следовало бы в настоящее время положить в банк, с тем чтобы она через год выросла до 10 млн. руб. Предположим, что это какая-нибудь сумма  $X$ . Следовательно,

$$X + 0,1X = 10 \text{ млн.}$$

$$1,1X = 10 \text{ млн.}$$

$$X = \frac{10 \text{ млн.}}{1,1} = 9 \text{ млн. } 91 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, текущая стоимость 10 млн. руб., которые будут получены через год, составляет 9 млн. 91 тыс. руб. Текущую стоимость называют еще *приведенной* стоимостью, которая, как мы видим, вместо измерения стоимости текущей суммы в какой-то момент в будущем, позволяет определить, сколько будущая сумма стоит сегодня. Используя технику приведенной стоимости, можно подсчитать сегодняшнюю стоимость той суммы, которая будет получена в будущем. Так изменяется стоимость денег во времени.

Теперь рассмотрим концепцию *будущей стоимости* для более общего случая.

Какова будущая стоимость сегодняшних инвестиций  $K_0$  через  $n$  лет, если годовая ставка банковского процента составляет  $r\%$  ?

$$\text{Через 1 год: } K_1 = K_0 + K_0 r = K_0(1+r).$$

$$\text{Через 2 года: } K_2 = K_1 + K_1 r = K_1(1+r) = K_0(1+r)^2.$$

$$\text{Через 3 года: } K_3 = K_2 + K_2 r = K_2(1+r) = K_0(1+r)^3. \text{ И т. д.}$$

Чтобы определить будущую стоимость инвестиций в объеме  $K_0$  к концу года  $n$ , рассмотренную процедуру необходимо повторить  $n$  раз. Следовательно, будущая стоимость  $K_n$  сегодняшних капиталовложений  $K_0$  составит:

$$K_n = K_0(1+r)^n.$$

Общепринятой базовой формулой будущей стоимости в финансовом анализе является следующая:

$$FV = PV(1+r)^n,$$

где  $FV$  — будущая стоимость (*Future Value*);

$PV$  — текущая стоимость (*Present Value*);

$n$  — число лет;

$(1+r)^n$  — коэффициент будущей стоимости.

Из рассмотренного примера видно, что при расчете будущей стоимости определенной суммы денег используется техника сложного процента. *Сложный процент* — это начисление процентов на проценты. Проценты, вычисленные по истечении определенного периода (например, года), добавляются к основной сумме и включаются в ту сумму, на которую в следующий период будут начисляться проценты.

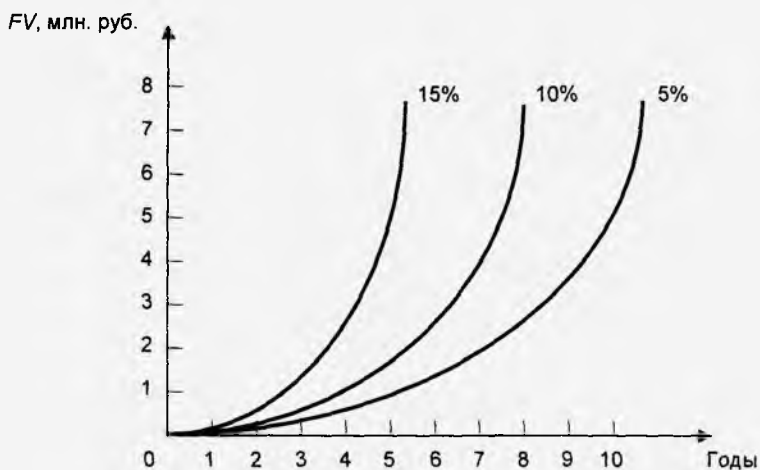


Рис. 13.2. График роста будущей стоимости  $FV$

Очевидно, что, чем выше ставка процента и чем больше срок начисления процентов, тем выше будущая стоимость  $FV$  (рис. 13.2).

Дж. Кейнс называл сложные проценты *магией*. А один из Ротшильдов провозгласил их *восьмым чудом света*. Такое отношение к сложному проценту не случайно. В начале XIX в. английский астроном Ф. Бэйли подсчитал, что британский пенс, инвестированный при 5% годовых на условиях сложных процентов в год рождения Христа, принес бы к 1810 г. столько дохода в виде золота, что его хватило бы для заполнения 357 млн. земных шаров. Б. Франклин был более практичен. После своей смерти в 1790 г. он оставил по 1 тыс. фунтов двум городам — Бостону и Филадельфии с условием, что они не будут тратить эти деньги в течение 100 лет. Наследство Бостона, эквивалентное примерно 4600 долл., к 1890 г. увеличилось до 332 тыс. долл.

Поскольку процесс начисления сложного процента может быть достаточно утомительным, существуют *таблицы факторов наращивания* (табл. 13.1). Полный комплект этих таблиц имеется во всех учебниках по финансовому анализу и инвестиционному проектированию. Мы приведем лишь фрагмент такой таблицы. Факторы наращивания в таблице показывают сумму, до которой возрос бы первоначальный вклад при различной комбинации периодов и процентных ставок. Например, определенная сумма, вложенная на депозит, по которому выплачивается 8% годовых, и оставленная на нем на 2 года, возросла бы в 1,166 раза. Это значит, что если сумма депозита составляет 1 тыс. руб., то через 2 года его стоимость будет равна 1166 руб.

Для упрощения расчета будущей стоимости инвесторы и делающие сбережения лица могут использовать “правило 72-х”, позволяющее опре-

ТАБЛИЦА ФАКТОРОВ НАРАЩЕНИЯ

Год	Ставка процента					
	1%	6%	7%	8%	9%	10%
1	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100
<u>2</u>	1,102	1,124	1,145	<u>1,166</u>	1,188	1,210
3	1,158	1,191	1,225	1,260	1,295	1,331
4	1,216	1,262	1,311	1,360	1,412	1,464
5	1,276	1,338	1,403	1,469	1,539	1,611

делить период (в годах) удвоения суммы денег при данной процентной ставке с начислением процентов раз в год. Для этого необходимо разделить 72 на ставку процента. Например, инвестиции в 10 млн. руб., приносящие доход 8% в год, удвоились бы через 9 лет ( $72 : 8$ ). Другой эмпирической закономерностью является “правило 7-10”. Согласно этому правилу, сумма удваивается через 10 лет при 7% годовых или через 7 лет при 10% годовых.

Однако инфляция тоже развивается по принципу сложного процента. В условиях инфляции эти планируемые 20 млн. руб. через 9 лет будут стоить меньше, чем они стоят теперь.

Теперь рассмотрим случай, когда на счет в банке положена сумма, но в конце года к ней прибавится еще некоторая сумма, например 5 млн. руб.

Пусть первоначальная сумма равняется 10 млн. руб. и ставка — 10%. В конце первого года получим:  $FV_1 = 10 \text{ млн.} (1,1) + 5 \text{ млн.} = 16 \text{ млн. руб.}$ ; в конце второго года:  $FV_2 = 16 \text{ млн.} (1,1) + 5 \text{ млн.} = 22,6 \text{ млн. руб.}$

Общая формула определения будущей стоимости при регулярных равных платежах или денежных поступлениях имеет следующий вид:

$$FV_n = \left( X_0 + \frac{x}{r} \right) (1+r)^n - \frac{x}{r},$$

где  $X_0$  — первоначальный депозит;

$x$  — ежегодное приращение.

Данный принцип расчета получил название *постоянного аннуитета* или *постоянной финансовой ренты*. **Аннуитет** — это несколько равновеликих поступлений к первоначальной сумме (или выплат из нее), производящихся в течение ряда лет (периодов).

**ПРИМЕР.** Предположим, вам досталось по наследству 10 000 долл. и вы хотите иметь стабильный доход в течение 10 лет. Некая страховая компания предлагает такие аннуитеты из расчета 5% годовых. Какова будет сумма вашего ежегодного дохода?

По формуле  $FV_n = \left(X_0 + \frac{x}{r}\right)(1+r)^n - \frac{x}{r}$  будущая стоимость  $FV$  через 10 лет будет равна 0, поскольку вся сумма должна быть вам выплачена. Мы знаем, что  $X_0 = 10\,000$  долл.;  $r = 0,05$ ;  $n = 10$ . Необходимо найти значение  $x$ , которое будет *отрицательным*, поскольку это выплаты:

$$0 = \left(1000 - \frac{x}{0,05}\right)(1,05)^{10} + \frac{x}{0,05} = (1000 - 20x)(1,628\,894) + 20x;$$

$$32,57788x - 20x = 16\,288,94;$$

$$12,57788x = 16\,288,94;$$

$$x = 1295,05 \text{ долл.}$$

Таким образом, приобретая аннуитет, вы в течение 10 лет можете получать ежегодно по 1295,05 долл.

Рассмотрим взаимосвязь будущей стоимости  $FV$  и ставки ссудного процента при различных сроках начисления. Пусть проценты выплачиваются раз в полгода. В этом случае, если 10 млн. руб. положены под 10 % годовых,  $FV$  через 6 месяцев составит:

$$FV_{1/2} = 10 \text{ млн. руб. } (1 + 0,1/2) = 10 \text{ млн. } 500 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{По истечении года: } FV_1 = 10 \text{ млн. руб. } (1 + 0,1/2)^2 = 11 \text{ млн. } 25 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, чем чаще выплачивается процент в течение периода  $t$ , тем больше  $FV$  на конец периода. Общая формула для расчета будущей стоимости по истечении  $n$  лет, если проценты начисляются  $m$  раз, будет следующей:

$$FV_n = X_0(1+r)^{mn}.$$

Если проценты начисляются *поквартально*, тогда в конце первого года:

$$FV_1 = 10 \text{ млн. руб. } (1 + 0,1/4)^4 = 11 \text{ млн. } 314 \text{ тыс. } 81 \text{ руб.},$$

в конце третьего года:

$$FV_3 = 10 \text{ млн. руб. } (1 + 0,1/4)^{12} = 13 \text{ млн. } 400 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь вернемся к *приведенной стоимости* и рассмотрим общее правило ее определения.

Какова приведенная (текущая) стоимость капитала  $FV$ , который будет получен через  $n$  лет, если ставка составляет  $r\%$  годовых?

Из формулы будущей стоимости  $FV = PV(1+r)^n$  следует, что текущая стоимость равна:

$$PV = FV \frac{1}{(1+r)^n},$$

где  $\frac{1}{(1+r)^n}$  — коэффициент дисконтирования.

Как видим, принцип дисконтирования *обратен* принципу начисления сложного процента (рис. 13.3).

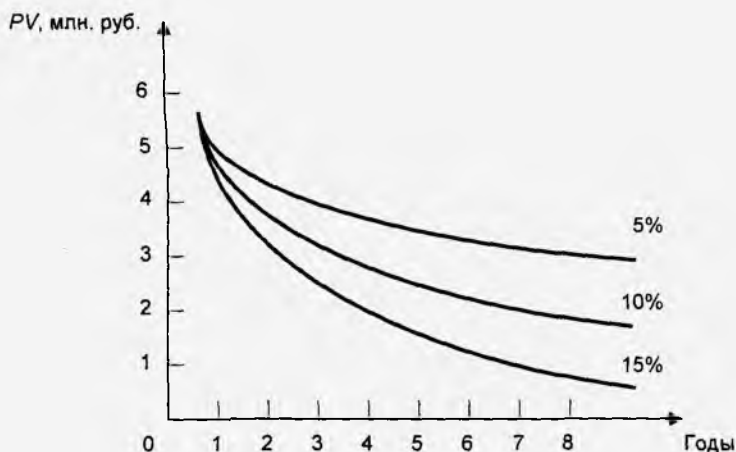


Рис. 13.3. График текущей (дисконтированной) стоимости

**ПРИМЕР.** Пусть будущий доход составляет 10 млн. руб.,  $r = 10\%$  годовых. Какова будет дисконтированная стоимость данного дохода, если его получение ожидается через один год?

$$PV_1 = \frac{10 \text{ млн. руб.}}{1 + 0,1} = 9 \text{ млн. } 90 \text{ тыс. } 909 \text{ руб.}$$

Если доход ожидается через два года:

$$PV_2 = \frac{10 \text{ млн. руб.}}{(1 + 0,1)^2} = 8 \text{ млн. } 264 \text{ тыс. } 463 \text{ руб.}$$

Как видим,  $PV_2 < PV_1$ . Это объясняется тем, что, чем позже ожидается доход и чем больше процентная ставка, тем меньше его текущая (дисконтированная) стоимость.

Рассмотрим еще один **ПРИМЕР**. Вам предлагают вложить 500 млн. руб. в строительство дома, который можно будет продать через 5 лет за 600 млн. руб. Согласитесь ли вы принять данное предложение?

Сначала определим, сколько стоит сегодня возможность получить 600 млн. руб. через 5 лет при банковской ставке 5% годовых. Иначе говоря, какую сумму следовало бы положить сегодня в банк, чтобы иметь на счете через 5 лет 600 млн. руб.? Эта сумма рассчитывается по формуле текущей стоимости:

$$PV = \frac{600 \text{ млн. руб.}}{(1 + 0,05)^5} = \frac{600 \text{ млн. руб.}}{1,2763} = 470 \text{ млн. } 109 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, для получения 600 млн. руб. через 5 лет в банк следовало бы вложить 470 млн. 109 тыс. руб., что меньше суммы предполагаемых инвестиций в строительство дома (500 млн. руб.).

Теперь определим доход, который можно было бы получить при вложении 500 млн. руб. в банк на 5 лет при ставке 5% годовых. Он составит:

$$FV = PV (1 + 0,05)^5 = 500 \text{ млн. руб.} \times 1,2763 = 638 \text{ млн. } 150 \text{ тыс. руб.}$$

Как видим, это больше той суммы, которую можно было бы получить от продажи дома.

Для определения рентабельности (выгодности) инвестиционного проекта вычисляют *чистую дисконтированную стоимость NPV*. Для этого необходимо сделать расчет будущих поступлений и выразить их в сегодняшних деньгах, после чего сопоставить дисконтированный доход с сегодняшними капиталовложениями.

В нашем случае дисконтированная стоимость будущего дохода в 600 млн. руб. составляет 470 млн. 109 тыс. руб. Сегодняшние капиталовложения  $I$  равны 500 млн. руб. Таким образом, чистая приведенная стоимость составит:

$$\begin{aligned} NPV &= PV - I = 470 \text{ млн. } 109 \text{ тыс. руб.} - 500 \text{ млн. руб.} = \\ &= - 29 \text{ млн. } 891 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Как видим, чистая дисконтированная стоимость имеет отрицательный знак, что свидетельствует о невыгодности (убыточности) данного инвестиционного проекта. Проект будет рентабельным, если  $NPV \geq 0$ .

Итак, мы рассмотрели основные методы оценки дохода. Однако этот важный инвестиционный параметр не может рассматриваться без учета **риска**, т. е. вероятности отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого. Риск, связанный с данными инвестициями, непосредственно связан с ожидаемыми доходами, или, другими словами, более рискованные инвестиции должны обеспечивать более высокую доходность. Каковы же мотивы, заставляющие инвестора рис-



ковать? В общем инвестор пытается *минимизировать риск* для данного уровня доходности или *максимизировать доходность* при данном уровне риска. Это связано с тем, что большинство инвесторов не расположены к риску и поэтому в обмен на рост риска требуют более высокой доходности. Окончательное инвестиционное решение принимается в результате сопоставления рискованных предпочтений инвестора с ожидаемыми данными о доходности и риске, связанными с данными инвестициями.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем различие между капиталом и инвестициями?
2. Критически оцените марксистскую концепцию капитала и сопоставьте ее с трактовкой капитала в современной экономической теории.
3. Определите, объясните и сопоставьте следующие понятия:
  - а) процент;
  - б) простой процент;
  - в) сложный процент.
4. Опишите, сравните и противопоставьте концепции будущей и приведенной стоимостей. Объясните роль ставки дисконтирования в вычислении приведенной стоимости.
5. Рассчитайте будущую стоимость сегодняшних инвестиций в сумме 7000 долл., которая будет получена:
  - а) через 2 года при 9% годовых;
  - б) через 5 лет при 12% годовых;
  - в) через 2 года при 10% годовых при полугодовом реинвестировании процентов;
  - г) через 2 года при 12% годовых при ежеквартальном реинвестировании процентов.
6. Определите, сколько нужно инвестировать сегодня, чтобы получить:
  - а) 20 тыс. долл. через 5 лет при 5% годовых;
  - б) по 20 тыс. долл. в течение 5 лет при 5% годовых;
  - в) по 5 тыс. долл. в течение 10 лет при 8% годовых?
7. В чем разница между чистой дисконтированной стоимостью и внутренней нормой отдачи?
8. Инвестиции в основной капитал в условиях рыночной экономики имеет смысл осуществлять тогда, когда соблюдаются следующие условия (выберите правильный ответ):
  - а) внутренняя норма отдачи ниже, чем рыночная ставка процента;
  - б) норма доходности на вложенный капитал такая, что чистая приведенная стоимость будущих прибылей меньше, чем стоимость приобретаемого основного капитала;
  - в) предельные затраты на дополнительный капитал больше, чем стоимость его предельного продукта;
  - г) внутренняя норма отдачи выше, чем рыночная ставка процента;
  - д) дисконтированная ценность будущих поступлений выше стоимости покупаемого основного капитала.

9. Дайте определение риска. Объясните, что подразумевается под альтернативой "риск—доход"? Что происходит с требуемой ставкой доходности при увеличении риска? Объясните.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Тема II. Гл. 3.
- Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М., 1993. Гл. 13, 14, 16, 17.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М., 1993. Гл. 31.
- Рынок капитала и рынок земли: Учебно-методическое пособие // Вопросы экономики. 1996. № 12.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 18.
- Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 2. М., 1992. Гл. 15.
- Жаррис Л. Денежная теория. М., 1990. Гл. 15–17.
- Кейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 11.
- Лим Дж. К., Сигел Дж. Г. Финансовый менеджмент. М., 1997. Гл. 6, 7.

## Глава 14

# РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

14.1. ЗЕМЛЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

14.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РЕНТЫ И УСЛОВИЯ  
ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

14.3. РЕНТА И ЦЕНА ЗЕМЛИ

### 14.1. Земля как фактор производства

Анализ земли, как и сделанный ранее анализ труда и капитала, необходим главным образом для того, чтобы определить *природу, сущность и особенности дохода* от экономической реализации данного фактора производства. Земля стала объектом экономического анализа в теории французских физиократов. Они рассматривали землю как единственный производительный ресурс, а труд земледельческого рабочего — в качестве единственной субстанции общественного богатства. Промышленность и торговлю физиократы объявляли бесплодными отраслями человеческой деятельности. При этом не следует думать, что с таким определением совмещалось у них презрение к промышленникам и купцам. “Далекие от того, чтобы быть бесполезными, эти ремесла составляют прелесть и опору жизни, служат сохранению и благоденствию человеческого рода”, — отмечали физиократы.

Такое дифференцированное отношение к земледельческому труду и к деятельности в других средах общественного производства имело в своей основе *теологические корни*. Возделыв-

вание земли считалось **Божьим делом** (один Бог — творец), между тем как занятие ремеслами было делом людей, а потому не во власти человека что-нибудь создать.

Вместе с тем абсолютизация земли и приложенного к ней труда имела у физиократов и *исторические основания*. В середине XVIII в. Франция оставалась феодальной, аграрной страной, в то время как Англия пережила эпоху промышленного переворота и индустриального развития, что в немалой степени способствовало появлению экономической теории А. Смита и Д. Рикардо, в которой дано обоснование того, что богатство создается **трудом вообще**, а не только земледельческим. В работах английских классиков, а также Ж. Сея труд работников в любой сфере был признан производительным — сначала в промышленности, потом в торговле, наконец, в свободной профессиональной деятельности.

Вместе с тем выделение земли как особого фактора производства — научная заслуга физиократов. “Если разница между земледелием и индустрией, которую думали констатировать физиократы, в значительной степени и воображаемая, — пишут Ш. Жид и Ш. Рист, — то все-таки верно, что земледелие имеет ту особенность, что оно одно приводит в действие силы растительной и животной жизни; эта таинственная сила... поистине обладает особенностями, в силу которых земледелие отличается от индустрии; иногда благодаря ей земледелие бывает ниже индустрии, потому что продукт его ограничивается требованиями времени и пространства, но часто оно выше ее, потому что ему одному присуще свойство производить средства пропитания, которыми живы люди” (Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. С. 28).

В чем же заключаются особенности земли как фактора производства?

Во-первых, земля в отличие от других факторов производства имеет *неограниченный срок службы и невоспроизводима по желанию*.

Во-вторых, по своему происхождению она *природный фактор*, а не продукт человеческого труда.

В-третьих, земля не поддается перемещению, свободному переводу из одной отрасли производства в другую, с одного предприятия на другое, т. е. она *недвижима*.

В-четвертых, земля, используемая в сельском хозяйстве, при рациональной эксплуатации не только не изнашивается, но и *улучшает свою продуктивность*.

Из этого можно сделать важный вывод: **тот, кто владеет землей или использует ее, получает определенные преимущества**. В связи с этим по поводу землевладения и землепользования возникают особые экономические отношения, порождающие особый доход и особую его экономическую форму — *земельную ренту*.

## 14.2. Экономическая природа ренты и условия ее возникновения

Основы теории ренты были разработаны английскими классиками А. Смитом и Д. Рикардо в конце XVIII — начале XIX в. Вычленение этой категории означало признание объективных экономических законов в земледелии и распространение их на собственников земли.

В современной экономической теории понятие ренты не сохранило своего первоначального значения. Например, у Д. Рикардо, разъяснившего наиболее точно законы этой категории, рента определяется как особый доход, поступающий собственнику земли при распределении общественного продукта.

Современные экономисты, особенно последователи субъективной школы, расширяют понятие ренты, обозначая им любой *дифференцированный доход*, особенно когда этот доход порождается невоспроизводимым по желанию фактором (например, владелец хорошего голоса не может передать его другому; великий художник не может быть заменен никем другим и т. п.). Обладатели таких факторов получают ренту.

Следовательно, **в неоклассической теории рентой является доход, получаемый любым собственником благ, естественно или искусственно ограниченных по сравнению со спросом.** Для выражения этого явления используется и более общая категория — *экономическая рента*. Вместе с тем и неоклассическая теория рассматривает рентные доходы прежде всего как доходы по поводу землевладения и землепользования. *Рента, следовательно, есть форма, в которой земельная собственность реализует себя экономически, т. е. приносит доход.*

Что является источником этой прибыли? У физиократов и в какой-то мере у А. Смита эта прибыль — продукт земли, дар природы. Д. Рикардо опроверг такой подход и показал, что земля не создает ренту. Доказательством того, что плодородие земли, по крайней мере само по себе, никогда не может производить ренту, служат, по его мнению, новые страны или колонии. Если в них земель больше, чем требуется их для нужд населения, они не дают никакой ренты даже тогда, когда отличаются высоким плодородием. “Кто подумает покупать право на обработку земли, когда столько земель свободных и, следовательно, готовых к услугам кого угодно?” Так когда же появляется рента? Только тогда, когда “рост населения принуждает разрабатывать земли низшего качества или хуже расположенные”. Вот *узловой момент* теории Рикардо: **рента рождается от редкости хороших земель и необходимости прибегать к использованию относительно плохих земель.**

Однако возникает вопрос: как недостаток плодородной земли может произвести доход? Ведь редкость хороших земель скорее служит *естественной предпосылкой* появления ренты, чем ее источником.

Рикардо показал, что таким источником являются *дополнительные затраты труда* при эксплуатации худших земель, на основе которых формируются рыночные цены сельскохозяйственных продуктов. Так что создает ренту не земля, а *труд*, необходимый для производства продуктов на землях низшей категории из всех вовлеченных в хозяйственный оборот земель. Но почему цены формируются по издержкам производства на худших участках? Ответ прост: никто бы не стал обрабатывать худшие участки, если бы не было условий для возмещения произведенных на них затрат. Значит, те, кто эксплуатирует лучшие земли, несут меньшие издержки и в результате имеют после реализации продукции некий излишек, называемый *дифференциальным (разностным) доходом*. Этот доход при передаче его собственнику земли и принимает форму **дифференциальной ренты**.

Таким образом, невоспроизводимость (ограниченность) лучших земель и их неперемещаемость объективно формируют особый тип монополии в обществе — *монополию на землю как на объект хозяйства*. Этой монополией обладают те, кто ведет хозяйство на лучших землях. Эта-то монополия и является *причиной* дифференциального дохода, достающегося землепользователю и превращающегося в дифференциальную ренту при *условии* его передачи землевладельцу.

Все это дало основание не только Д. Рикардо, но и К. Марксу, который тоже глубоко изучал ренту, сказать, что “рента обязана своим происхождением обществу, а не природе”.

А что с землепользователями худших участков? Теория Д. Рикардо утверждает, что эта категория земель не дает дифференциального дохода, а следовательно, и ренты, потому что она возмещает только расходы по их обработке. Из чего же тогда землепользователи этих участков производят арендную плату владельцам земли? Теория Д. Рикардо не содержит ответа на данный вопрос. Эта проблема была разработана К. Марксом в теории *абсолютной ренты*.

**Абсолютная рента** — это та часть дохода предпринимателя-землепользователя, которую он отдает в виде арендной платы собственнику земли. Следовательно, и худшие земли должны приносить определенный доход тем, кто их эксплуатирует. Откуда он берется?

К. Маркс объясняет его источник с помощью такого понятия, как “*органическое строение капитала*”, — **стоимостного соотношения средств производства и рабочей силы, выраженного отношением:**

$$\frac{C \text{ (постоянный капитал)}}{V \text{ (переменный капитал)}}$$

В сельском хозяйстве, полагал К. Маркс, по причине его относительной отсталости от промышленности органическое строение капитала ниже, чем в индустрии. А это значит, что в нем доля переменного капитала

(вложенного в рабочую силу) выше. Но поскольку, согласно концепции К. Маркса, в создании прибыли участвует лишь труд наемных работников, постольку прибыль, созданная в сельском хозяйстве, выше средней прибыли. Этот избыток и является *источником* абсолютной ренты. Поэтому предпринимателю-землепользователю достается *средняя прибыль*, собственнику земли — *абсолютная рента*, а наемному работнику — *заработная плата*.

Очевидно, что теория абсолютной ренты К. Маркса в том виде, как он ее обосновал, опирается на идеологическую догму о том, что прибыль — продукт труда, а не предпринимательских усилий. Поэтому эта теория, как правило, не рассматривается в современных учебниках по экономике ввиду ее явной научной несостоятельности.

**Неоклассическая трактовка земельной ренты** основывается на методе анализа спроса и предложения. Уникальность земли как фактора производства — в ее ограниченности, неподвижности, неперемещаемости. Из этого неоклассики делали вывод о механизме взаимодействия спроса на землю и предложения земли. *Предложение земли* является *абсолютно неэластичным по цене*, т. е. даже в условиях значительного роста цен предложение земли будет оставаться фиксированным. Графически это означает, что кривая предложения земли  $S_L$  представляет собой линию, параллельную оси ординат (рис. 14.1).

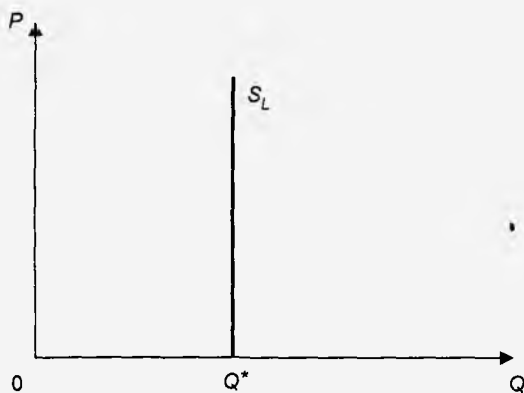


Рис. 14.1. График предложения земли

Фиксированный характер предложения земли означает, что цены на землю определяются спросом на нее. Как же формируется **спрос на землю**?

Земля используется как в сельскохозяйственных, так и в несельскохозяйственных целях, что обуславливает существование двух видов спроса на землю:  $D_{сх}$  — сельскохозяйственный спрос,  $D_{нсх}$  — несельскохозяйст-

венный спрос. Совокупный спрос на землю  $D_L$  будет представлять собой сумму двух указанных видов спроса:

$$D_L = D_{сх} + D_{нсх} .$$

Кривые сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса на землю имеют отрицательный наклон вследствие действия закона убывающей продуктивности земли, но различную эластичность (рис. 14.2): кривая несельскохозяйственного спроса будет более эластичной, поскольку даже незначительное снижение цены вызовет заметный рост объема спроса на землю (для жилищного строительства, офисов и т. п.).

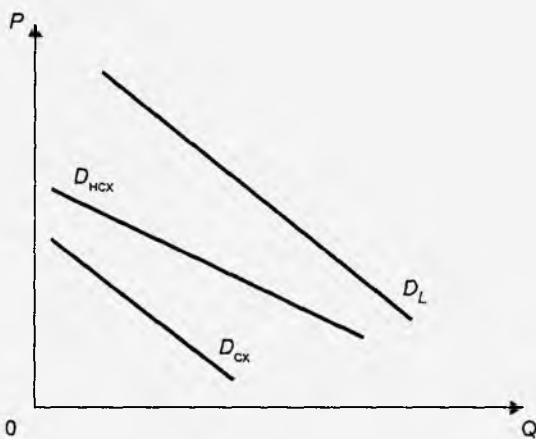


Рис. 14.2. График спроса на землю

**Сельскохозяйственный спрос на землю** — производное от спроса за продовольствие. Он учитывает уровень плодородия почвы, а также положение сельскохозяйственных участков — степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья.

Спрос на продовольствие неэластичен: люди не могут жить без пищи, поэтому объем спроса на основные продукты питания мало изменяется даже в результате значительного изменения цен. Это значит, что в результате увеличения предложения продовольствия вероятнее всего снижение цен на него и, наоборот, даже незначительное сокращение объемов предложения может вызвать рост цен на продовольствие.

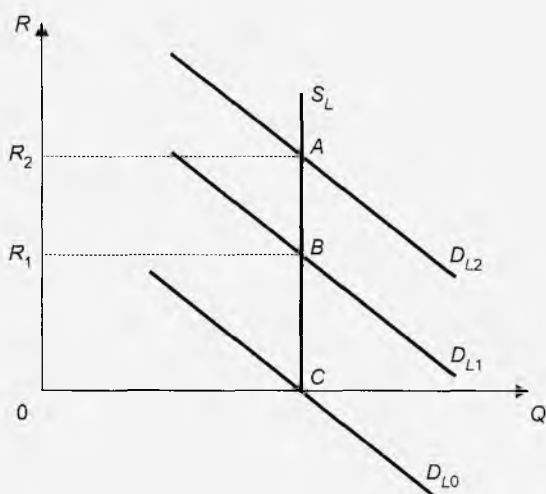
Немаловажный фактор, оказывающий влияние на сельскохозяйственный спрос на землю, — постепенное сокращение расходов на продовольствие в бюджете потребителя. По мере повышения доходов люди все большую их часть расходуют на непродовольственные блага (жилье, автомобили, путешествия и т. д.). Это означает, что доля сельского хозяйства в



национальном доходе сокращается. Поэтому, как подчеркивает Р. М. Нуреев, “если численность населения, занятого в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же темпами, что и расходы на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно подниматься. Естественно, это в конечном счете отражается и на сельскохозяйственном спросе на землю и на ее предложении” (Нуреев Р. Рынок капитала и рынок земли // Вопросы экономики. 1996. № 5. С. 136).

Что касается **несельскохозяйственного спроса на землю**, то он имеет устойчивую тенденцию к росту. Существует несколько видов несельскохозяйственного спроса на землю: для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленный спрос и даже инфляционный спрос. При высоких темпах инфляции борьба с обесцениванием денег обуславливает спрос на недвижимость, в том числе и на землю.

Теперь можно построить модель взаимодействия спроса и предложения земли. Пересечение кривой спроса  $D_i$  с кривой предложения  $S_i$  определяет равновесие на рынке земли, т. е. земельную ренту  $R$ , которую получает собственник земли (рис. 14.3).



**Рис. 14.3.** Равновесие на рынке земли: изменения уровня земельной ренты

При спросе на землю  $D_{L1}$  рента составит площадь прямоугольника  $OR_1BC$ , при спросе  $D_{L2}$  — площадь  $OR_2AC$ , при  $D_{L0}$  — рента равна нулю.

Предложенная модель может быть использована прежде всего для иллюстрации уровня дифференциальной ренты. Рента за лучшую землю  $R_2$  будет выше, чем за среднюю  $R_1$ , а за среднюю выше, чем за худшую.

Худшая земля, как отмечалось, будет давать ее владельцу лишь абсолютную ренту, в то время как средняя и лучшая наряду с абсолютной рентой обеспечит землевладельцу и дифференциальную ренту.

Механизм абсолютной ренты может быть представлен следующим графиком (рис. 14.4).

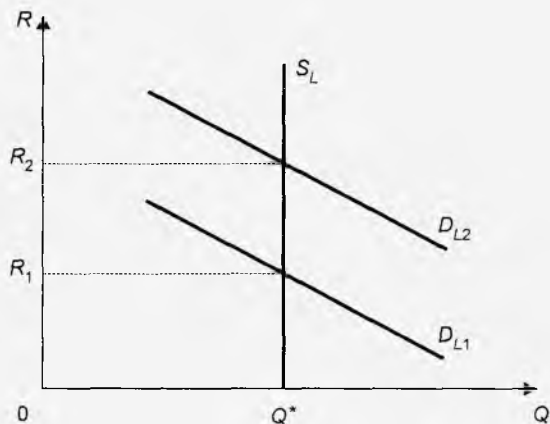


Рис. 14.4. Абсолютная рента

При увеличении спроса на землю (вследствие роста спроса на продовольствие или увеличения спроса на жилье) с уровня  $D_{L1}$  до уровня  $D_{L2}$  абсолютная рента возрастет с  $R_1$  до  $R_2$ .

Следовательно, и модель дифференциальной ренты, и модель абсолютной ренты наглядно показывают активную роль спроса. В условиях неэластичного предложения земли рента всецело определяется динамикой и уровнем спроса. А это оказывает прямое влияние на цену земли.

### 14.3. Рента и цена земли

**Цена земли** не тождественна земельной ренте. Если последняя представляет собой *цену услуг земли* как фактора производства, то цена на землю определяется на основе *капитализации ренты*, т. е. представляет собой *дисконтированную стоимость* рентных платежей. Естественно, чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли.

Допустим, что какой-то участок земли в прошлом году приносил ренту в сумме  $R_n$ . Если покупатель желает приобрести этот участок, какую цену он должен уплатить? Для ответа на данный вопрос необходимо определить альтернативную стоимость полученных за землю денег. Цена земли должна быть равна сумме денег, положив которую в банк бывший собственник

земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Пусть текущая рыночная ставка ссудного процента составляет величину  $r$ . Тогда цена земли  $P_L$  равна:

$$P_L = \sum \frac{R_n}{(1+r)^n},$$

где  $\frac{1}{(1+r)^n}$  — коэффициент дисконтирования.

При этом необходимо учитывать два момента. Во-первых, поскольку цена земли — это бессрочное вложение капитала, то суммирование начинается с единицы и уходит в бесконечность. Во-вторых, поскольку  $\frac{1}{(1+r)^n}$  становится все меньше с возрастанием  $n$ , новое количество, добавляемое к полученной сумме, постепенно приближается к нулю по мере того, как  $n$  приближается к бесконечности. Сумма в формуле достигает предела, когда  $R_n$  за каждый год одинакова. Этот предел равен:

$$P_L = \frac{R}{r},$$

где  $R$  — годовая рента;

$r$  — рыночная ставка ссудного процента.

**ПРИМЕР.** Допустим, годовая рента, получаемая с 1 га земли, составляет 1000 долл. Если рыночная ставка ссудного процента равна 10%, то максимальная цена, которая будет уплачена за 1 га земли, составит:

$$P = \frac{1000}{0,1} = 10\,000 \text{ долл.}$$

Таким образом, при данной ставке ссудного процента цены на землю определяются земельной рентой. Сама же земельная рента определяется двумя факторами: во-первых, плодородием и местоположением и, во-вторых, спросом на землю. Более плодородные и удобно расположенные земли будут приносить более высокую ренту; в местности, где предложение земли жестко фиксировано, рента целиком зависит от спроса на землю. Только изменения в спросе могут изменить ренту.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Почему экономисты рассматривают землю (природные ресурсы) как фактор производства?
2. В чем заключаются особенности земли как фактора производства? Чем земля отличается от других факторов производства?
3. Экономисты какой школы впервые в истории экономической мысли приняли анализ земли как особого фактора производства?

4. В чем сущность земельной ренты? Чем неоклассическая концепция ренты отличается от концепции земельной ренты экономистов классической школы?
5. Объясните условия и причины возникновения дифференциальной ренты. Что такое абсолютная рента, кто и как объяснил ее происхождение, кто ее присваивает?
6. Каковы экономические функции земельной ренты? Как повлияли бы на экономическую жизнь: а) законодательное ограничение уровня ренты; б) полная национализация земельной ренты; в) запрещение рентных платежей?
7. Почему предложение земли абсолютно неэластично для любого потенциального покупателя?
8. От каких факторов зависит размер земельной ренты?
9. Что такое цена земли и как определяется ее величина?
10. Выберите правильный ответ
  - А) Цена земли зависит от:
    - а) величины ежегодной ренты;
    - б) ставки банковского процента;
    - в) величины альтернативного дохода покупателя земли;
    - г) все перечисленное верно.
  - Б) Земельная рента будет расти при прочих равных условиях, если:
    - а) снижается цена земли;
    - б) растет спрос на землю;
    - в) сокращается спрос на землю;
    - г) предложение земли растет;
    - д) все предыдущие ответы неверны.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. М., 1994. Гл. 11.
- Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. Гл. 1, § 1, 2; гл. 2, § 1.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 18.
- Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 2. М., 1992. Гл. 15.

\* \* \*

Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Тема 9.

## Глава 15

# **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

- 15.1. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
- 15.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
- 15.3. ПРИБЫЛЬ — ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ УСЛУГ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

### **15.1. Сущность и функции предпринимательства**

Предпринимательство — неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого — свободная конкуренция. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

В докапиталистическую эпоху место предпринимателя в обществе и отношение к нему сограждан были неоднозначными. В античные времена и в эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца и любого делового человека рассматривалась как недостойная, мерзкая и греховная. Аристотель считал более достойным образ жизни философа, нежели деятельность торговца, которому недостает внутреннего покоя. Ф. Аквинский утверждал, что профессия

купца несет в себе печать морально-этической неполноценности. А в известном в XII в. учебнике канонического права “Gratians” говорилось: “Купец лишь в малой степени угоден Богу или вовсе противен Ему” (Верхан П. Х. Предприниматель. Минск, 1992. С. 9).

Негативное отношение к предпринимателю усугубили также писания Ветхого Завета и учение Иисуса Христа о богатстве. Однако при оценке их надо иметь в виду, что под богатством в Библии понималось бесплодное расточительство. Такой взгляд не соответствует современному пониманию богатства как результата творческого вклада в рост благосостояния на базе предпринимательской инициативы. Обогащение одних за счет нищеты других, осужденное в Священном Писании, встречается сегодня не столько в странах развитых рыночных экономик, сколько в некоторых развивающихся странах, а отчасти и в России. Этому есть несколько объяснений.

Что касается России, то немалая часть нынешнего поколения российских “деловых людей” формируется по так называемому остаточному принципу. Это люди, не способные к реализации своей интеллектуальной собственности, к конструктивной, созидательной деятельности и вследствие этого выброшенные обществом на периферию духовно-культурной жизни. Их объединяют нравственный нигилизм, полная неспособность к духовной деятельности, монетаристская психология и как следствие паразитический способ существования под флагом предпринимательской деятельности. Поэтому вполне закономерно, что “рост благосостояния современного российского бизнесмена вершится на фоне общего спада производства, обнищания населения, инфляции и развала экономики страны в целом” (Кортунов В. Тип денежного человека // Независимая газета. 1996. 5 дек.).

Враждебное отношение многих средневековых философов и богословов к предпринимательству было обусловлено тем, что в тот период господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям пока еще отводилась малозаметная роль. Кроме того, спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму. Характерно, что даже основатели классической политической экономии не видели особого смысла в предпринимателе, так как, по их мнению, экономический процесс осуществляется сам по себе, на основе принципа “невидимой руки”. По их схеме предприниматель может выступать в качестве либо *собственника* (А. Смит), либо *инвестора* (Д. Рикардо). Иных функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из отправных пунктов марксистской концепции предпринимательства. К. Маркс видел в предпринимателе лишь *капиталиста*, который вкладывает свой капитал в собственное предпри-

ятие и на разнице между стоимостью созданной наемными работниками продукции и суммой выплаченной им заработной платы имеет прибыль. Это, по мнению К. Маркса, свидетельство *эксплуаторской сущности* предпринимательства, его социального паразитизма, и поэтому оно должно быть ликвидировано наряду с другими устоями капиталистической системы хозяйства.

Лишь много позже, на рубеже XIX и XX вв., экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства — *труду, земле, капиталу* — четвертый — *организацию*, а Й. Шумпетер в книге “Теория экономического развития” (1912 г.) дал этому фактору современное его название — *предпринимательство*.

Красочную характеристику предпринимательства можно встретить в работах немецкого экономиста В. Зомбарта. Предприниматель, по Зомбарту, — это *завоеватель* (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), *организатор* (умение соединять многих людей для совместной работы) и *торговец* (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной — рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Однако наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно Й. Шумпетер. Он называл предпринимателем того организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации: “Быть предпринимателем — значит, делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие”. К функциям предпринимателя Й. Шумпетер относит:

- 1) создание нового, еще не знакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;
- 2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности способа производства;
- 3) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- 4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- 5) введение новой организации дела, например, монопольного положения или, наоборот, преодоление монополии (*Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 169–170*).

Борясь с рутинной, осуществляя нововведения и обеспечивая экономический рост, предприниматель становится, по словам Й. Шумпетера, “созидающим разрушителем”. Разработанная Й. Шумпетером идея *творческого предпринимателя* является самым известным и точным определением сути предпринимательства.

Данная характеристика, конечно, не является исчерпывающей. Впоследствии Г. Брифс сформулировал еще одну важную функцию предпринимателя — слежения за ценами и издержками, а также за пропорциональным их соотношением. Р. Коуз также выделял этот аспект деятельности предпринимателя. В упоминавшейся ранее статье “Природа фирмы” он подчеркивал, что предприниматель — это лицо, которое в конкурентной системе направляет производство, выполняя роль механизма цен (Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995. С. 14).

Таким образом, в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и обеспечивающий свой вклад в успех экономического развития. Для более полного представления о предпринимательстве как факторе производства остановимся еще на одном аспекте данной проблемы — экономическом содержании предпринимательской деятельности.

## 15.2. Экономическая характеристика предпринимательства

С экономической точки зрения предпринимательство может быть рассмотрено как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как **экономической категории** центральной проблемой является установление его *субъектов* и *объектов*. Субъектами предпринимательства могут быть прежде всего частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производств). Деятельность таких предпринимателей осуществляется на основе как собственного труда, так и наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают АО, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в **рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная**, каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

**Объект предпринимательства — наиболее эффективная комбинация факторов производства для максимизации дохода.** Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, — главное дело предпринимателя, отличающее его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых спосо-



бов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта и нового источника сырья; реорганизации в отрасли с целью создания своей монополии или подрыва чужой (*Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 169–170).

Для предпринимательства как **метода ведения хозяйства** первым и главным условием является *самостоятельность* и *независимость* хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства — *ответственность за принимаемые решения*, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третье условие предпринимательства — *ориентация на достижение коммерческого успеха*, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как **особый тип экономического мышления** характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство — это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. “Быть предпринимателем — значит, делать не то, что делают другие”, — считал Й. Шумпетер. “Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов — самому эти процессы определять” (*Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 199).

Предпринимателем движут воля к победе, желание борьбы, особый, творческий характер его труда.

Что касается интеллекта предпринимателя то он, по мнению И. Шумпетера, сильно ограничен и избирателен: направлен на весьма узкий круг явлений, которые предприниматель изучает досконально. Ограниченность кругозора не позволяет предпринимателю сравнивать много различных вариантов достижения своей цели и предаваться долгим колебаниям.

### 15.3. Прибыль — вознаграждение услуг предпринимателя

Под прибылью понимается разница между доходами, полученными предприятием от продажи товаров, и расходами, которые были осуществлены им в процессе производственной и сбытовой деятельности. Таким образом, в отличие от заработной платы, процента и ренты прибыль не является своеобразной равновесной ценой, носящей договорный характер, а выступает в качестве *остаточного дохода*. Такой взгляд утвердился в науке не сразу. Прибыль долгое время не отличали от заработной платы и от процента на капитал. Впервые различие между прибылью и заработной платой провел Д. Рикардо, а независимость прибыли от процента с капитала обосновал Ж. Сей. **Современные экономисты трактуют прибыль как вознаграждение за функцию предпринимателя, т. е. как доход от фактора предпринимательства.** Раскроем природу этого вида дохода. Прибыль как разница между объемом продаж и издержками имеет две формы: бухгалтерскую и экономическую. **Бухгалтерская прибыль** рассчитывается путем вычета из полученного дохода так называемых *внешних*, или *бухгалтерских, издержек* (это денежные расходы фирмы на сырье, материалы, заработную плату, оборудование и т. д.). Фирма выплачивает эти деньги внешним поставщикам, покупая необходимые ей ресурсы на рынке.

Однако кроме бухгалтерских, явных издержек существуют и неявные, скрытые издержки, которые фирма также должна учитывать при оценке экономических результатов своей деятельности. Это платежи за ресурсы, которыми владеет и которые использует фирма. Они получили название *альтернативных издержек*, т. е. издержек упущенных возможностей: фирма может использовать в производственном процессе свое помещение и оборудование, свой денежный капитал, земельный участок и т. п. Хотя она не оплачивает эти издержки, фактически они существуют, так как *при альтернативном использовании* данные ресурсы могли бы принести ей доход. Поэтому эти скрытые издержки также необходимо вычесть из общего дохода для определения прибыли фирмы. В этом случае мы получим **экономическую (чистую) прибыль**.

Всегда ли фирма получает экономическую прибыль? Ответ должен быть отрицательным, и не только потому, что издержки могут количественно превышать доход или соответствовать ему. Дело в другом. В условиях свободной конкуренции переливы капитала из отрасли в отрасль в

поисках более высокого дохода приводят к выравниванию альтернативной ценности различных вариантов капиталовложений. В этом случае полные издержки фирмы совпадут с полной выручкой и экономическая прибыль исчезнет. Согласно знаменитой формуле Л. Вальраса, “при режиме свободной конкуренции нормальная ставка прибыли равна нулю”.

Значит ли это, что предприниматель, организовавший дело, не получит никакого дохода? Разумеется, нет, поскольку в полные издержки войдет и альтернативная стоимость услуг предпринимателя, которая и будет платой за его труд по организации и ведению дела. В экономической теории она получила название **нормальной прибыли**. Размер этой прибыли определяется доходом, который предприниматель мог бы получать, работая по найму. Это *нижняя граница дохода предпринимателя, так как при доходе ниже этого предела предприниматель будет склонен отказаться от своей деятельности и принять наиболее благоприятное для него предложение о работе по найму.*

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции, т. е. в статичной экономической системе, функционирующей по замкнутому кругу, нет места для экономической прибыли: предприниматель не получает прибыли и не терпит убытков; его доход — плата за управление.

Но вознаграждение фактора предпринимательства происходит не только из нормальной прибыли, которая входит в экономические издержки, но и из возможного *излишка дохода*, превышающего явные и неявные издержки, т. е. из экономической прибыли. Как же возникает этот излишек, откуда берется экономическая прибыль в конкурентной системе, если все факторы производства — труд, капитал, земля, предпринимательство — вознаграждаются?

Дело в том, что в реальной действительности, как отмечалось ранее, рыночные структуры отличаются определенным несовершенством конкуренции: всегда ощущается нехватка информации, имеет место дифференциация однородной продукции, выпуск новых, неизвестных ранее изделий, концентрация производства в руках немногих фирм, позволяющая осуществлять контроль за объемами продаж и ценами, тайный сговор производителей и т. д. Одним словом, экономика находится в состоянии непрерывного развития, динамического преобразования, что придает ей известную **неопределенность** и большую или меньшую степень **монополизации**.

В основном такое состояние экономической системы обусловлено действиями предпринимателей, ищущих свои ниши на рынке и использующих их в своих интересах. Это ведет к нарушению сложившегося рыночного равновесия, и на какой-то период одни предприниматели оказываются в более выгодном положении, чем другие, их конкуренты, и стремятся реализовать эту выгоду с пользой для себя. Но эта выгода *заранее* далеко не явная, не очевидная. Предприниматель всегда идет на риск, когда решает начать какое-то новое дело, осуществить какие-то инновации, купить

что-то ценные бумаги, поставить на неизвестный рынок свою продукцию и т. д. Это и порождает состояние неопределенности, в которой приходится искать правильные решения, просчитывать множество вариантов и... *рисковать*. Естественно, в такой ситуации прибыль не гарантируется, но стремление к ней заставляет предпринимателя просчитывать возможные варианты с максимальной точностью и в конечном счете добиваться своего: “Без развития нет прибыли; без прибыли нет развития. Прибыль является вознаграждением за нововведения” (Й. Шумпетер).

Таким образом, если предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка, смещающий кривые спроса и предложения в иное положение под воздействием инноваций, то **прибыль не может выступать как равновесная цена**.

Получение наиболее динамичными, удачливыми предпринимателями прибыли как избыточного дохода, с одной стороны, не может иметь длительного характера, так как рядом с новаторами неизменно появляются имитаторы, которые выкачивают их прибыли и тем самым выравнивают условия хозяйствования. Но с другой стороны, причины, порождающие прибыль, постоянно воспроизводятся: у новаторов нет иного выхода, чтобы продолжать получать прибыль, кроме непрерывных нововведений. “Прибыль рождается из новшеств и является вознаграждением, которое побуждает предпринимателя к постоянным нововведениям” (Р. Барр). Это значит, что стремление к прибыли — мощный фактор экономического прогресса, так как нововведения стимулируют инвестиции, рост производства, занятости, а в конечном счете и повышение благосостояния.

Вместе с тем предпринимательство связано не только с получением прибыли, но и с возможными убытками. Последние являются такой же реальностью в рыночной экономике, как и прибыли. Поэтому угроза убытков и банкротства так же служит мощным стимулом эффективного хозяйствования, как и получение прибыли.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Почему на протяжении длительного периода предпринимательская инициатива не включалась в факторы производства?
2. Как трактовались место и роль предпринимателя в экономике классической школой, марксизмом и неоклассиками?
3. Что побудило экономистов признать особую роль предпринимательства в развитии производства и включить его в число факторов производства?
4. Как вы думаете, чем предприниматель отличается от изобретателя?
5. Какие качества, на ваш взгляд, нужны предпринимателю? Присутствуют ли эти качества у вас? Есть ли среди ваших друзей и знакомых люди, обладающие, по вашему мнению, предпринимательским духом?
6. Назовите основные причины, побуждающие людей идти на предпринимательский риск.

7. Каковы основные отличия между предпринимателями крупного и малого бизнеса?
8. Как вы опишете тип предпринимателя, формирующегося в России? Чем российский предприниматель, на ваш взгляд, отличается от типичного предпринимателя западного типа?
9. Почему знание микроэкономики — необходимое условие для предпринимательской деятельности?
10. Что такое прибыль и как она возникает на уровне фирмы?
11. Чем определяется размер нормальной прибыли предпринимателя?
12. Почему в реальной действительности на конкурентном рынке многие фирмы получают экономическую прибыль, несмотря на то что все факторы производства вознаграждаются?
13. М. Фридмен считает, что предприятия существуют для получения прибыли и не должны нести социальную ответственность. Как вы относитесь к этому утверждению?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М., 1991. Введение. Гл. 1.
- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Гл. 4.
- Бусыгин А. В. Предпринимательство. М., 1994. Кн. 1.
- Верхан П. Х. Предприниматель. Минск, 1992.
- Гинс Г. К. Предприниматель. М., 1997. Ч. I, III, IV.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 1994. Гл. 8; гл. 9, § 4.
- Майталь Ш. Экономика для менеджеров. М., 1996. Гл. 1, 3, 4, 8, 9.
- Экономика. 2-е изд. / Под ред. А. С. Булатова. М., 1997. Гл. 2; гл. 10, § 5.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 7.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

\* \* \*

- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 7.
- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власьевич. М., 1996. Тема 5.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

### Раздел I

#### ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

№ п/п	ТЕМА	Число часов
1	ИСТОРИЯ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	4
2	РЫНОК И УСЛОВИЯ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	4
3	СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ИХ ФАКТОРЫ	6
4	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	4
5	ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	4

#### Формы учебной работы

1. Обзорные лекции
2. Самостоятельная работа слушателей с учебной и методической литературой
3. Выполнение контрольных заданий (упражнений, тестов, задач)

#### КОММЕНТАРИИ К ТЕМАМ

##### Тема 1. ИСТОРИЯ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. *Возникновение и развитие экономики как науки*
- 1.2. *Предмет экономической теории*
- 1.3. *Кривая производственных возможностей: редкость, эффективность, альтернативные издержки*

В теме рассматривается происхождение экономики как науки, формулируются ее предмет исследования, а также основные задачи, стоящие перед ней.

Студентам следует внимательно разобраться в **причинах** возникновения экономических знаний, основных факторах развития экономического образа мышления, периодизации процесса формирования экономической теории. Особый упор следует сделать на рассмотрение **классической политической экономии**, основателем которой был А. Смит. Из лоно классической школы вышли два направления экономического анализа: **неоклассическое** и **марксистское**, которые оказали огромное влияние на дальнейшее развитие мировой экономической мысли. Неоклассическая политическая экономия, возникшая во второй половине XIX в. и получившая название “экономикс”, явилась по существу сердцевинной **микроэкономической теории**. Студентам следует знать основных представителей неоклассической школы (А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк, Л. Вальрас, А. Пигу, В. Парето), их вклад в разработку основных категорий и принципов микроэкономического анализа.

Центральная проблема темы — предмет экономической теории. Он выводится из фундаментального противоречия между постоянно растущими **потребностями** людей и **ограниченными ресурсами** для их удовлетворения. Экономическая теория позволяет выявить наиболее эффективные направления и способы использования ограниченных (редких) ресурсов для наиболее полного удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов. В результате она дает ответ на три ключевых вопроса, которые стоят перед отдельными людьми и обществом в целом в процессе выбора, — **что, как и для кого** производить?

В зависимости от способа решения этих задач ученые различают три экономические системы — традиционную, рыночную и командную (плановую). В реальной действительности ни одна из этих систем не существует в чистом виде. Различные общества представляют собой **смешанную экономику** с элементами рынка, традиционной и командной систем, каждый из которых может преобладать над остальными. Наиболее эффективной оказалась смешанная хозяйственная система, функционирующая по законам рынка. Особое внимание при изучении этой системы следует уделить роли **механизма цен** в эффективном распределении редких благ и ресурсов среди конкурирующих целей.

Графической иллюстрацией основных экономических проблем, с которыми сталкивается общество, служит модель **кривой производственных возможностей** (КПВ). Данная модель, несмотря на свою простоту, отличается богатством содержания. Она дает представление о **редкости, эффективности, экономическом выборе** между производством тех или иных благ, а также между сегодняшним и будущим потреблением; *об альтернативных издержках*.

## **ЦЕЛИ**

1. Уяснить причины возникновения экономической науки.
2. Обосновать предмет экономической теории и объяснить его изменение на разных этапах развития человеческой цивилизации, начиная со времен античности.
3. Разобраться в том, что означает принцип ограниченности ресурсов?
4. Понять смысл и значение экономического выбора и альтернативных издержек.

5. Объяснить, чем отличаются друг от друга экономические и неэкономические блага.
6. Объяснить основные различия между традиционной, рыночной и плановой системами.
7. Уяснить смысл рациональности поведения экономического агента.
8. Правильно объяснить содержание концепции “человек экономический” как центральной идеи микроэкономического метода анализа.
9. Знать отличительные черты основных направлений и школ экономического анализа и их вклад в развитие мировой экономической науки.
10. Понимать основные различия между микро- и макроэкономикой, между позитивной и нормативной экономикой.

## Тема 2. РЫНОК И УСЛОВИЯ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

- 2.1. *Сущность рынка, условия его возникновения и развития*
- 2.2. *Частная собственность как предпосылка рыночного обмена*
- 2.3. *Права собственности как правила игры в хозяйственных системах*

Тема посвящена рассмотрению смысла **понятия рынка**, анализу причин его возникновения и развития. В научной литературе и разговорной речи термин “рынок” употребляется в самых разных значениях. Под рынком можно понимать и конкретное место торговли, и договор купли-продажи, и страну — производителя данного товара и т. д. Современная экономическая теория трактует рынок как **общественную форму взаимодействия производства и потребления посредством механизма цен**.

Изучение темы следует начать с уяснения **материальных и экономических предпосылок** возникновения рыночных (обменных) отношений — **общественного разделения труда и кооперации производителей** посредством обмена результатами деятельности. При этом надо обратить внимание на тот факт, что данные предпосылки — *необходимое, но недостаточное* условие появления обмена в форме купли-продажи. Таким достаточным условием служит **экономическая обособленность** производителей в форме частной собственности на средства производства.

Далее следует разобраться в содержании категории “**собственность**”, понять, что собственность по определению может быть лишь **частной**. Обратите внимание на роль фактора редкости в возникновении частной собственности. Хорошо уясните, почему производство на рынок и рыночный обмен возможны лишь при наличии частной собственности.

В теме рассматривается **экономическая теория прав собственности**, в которой раскрываются новые грани собственности как экономической и юридической категории. Обратите внимание на понятие “пучок прав” собственности, а также разберитесь в проблеме разграничения прав собственности. Это позволит лучше понять взаимосвязь собственности и рынка и возможности и перспективы расширения рамок рыночных отношений в нерыночных зонах хозяйства.



## ЦЕЛИ

1. Знать, что представляет собой рыночный механизм добровольного обмена правами собственности.
2. Уметь объяснить, почему общественного разделения труда как материальной основы обмена недостаточно для возникновения рынка; почему рынок возможен лишь на основе частной собственности на средства производства и результаты труда.
3. Иметь ясное представление об экономических причинах возникновения частной собственности.
4. Уметь разграничивать экономическое содержание собственности и правовую ее форму.
5. Знать содержание экономической теории прав собственности и ее авторов; понимать роль данной теории в объяснении использования рыночного механизма в нерыночных зонах народного хозяйства.
6. Четко представлять сильные и слабые стороны той или иной формы собственности, на этой основе иметь представление о возможности их использования как в "чистом", так и в "смешанном" виде в практике хозяйствования.

## Тема 3. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ИХ ФАКТОРЫ

- 3.1. Понятие спроса
- 3.2. Функция и закон спроса
- 3.3. "Парадоксы" закона спроса
- 3.4. Кривая спроса и его цена
- 3.5. Предложение и его функция
- 3.6. Факторы изменения предложения. Цена предложения

В теме рассматриваются отдельно друг от друга две стороны рыночного отношения — спрос и предложение.

Микроэкономика в своем анализе исходит из постулата "человека экономического", который стремится наиболее полно удовлетворить свои потребности с помощью ограниченных ресурсов. Поведение "человека экономического" (домашнего хозяйства, фирмы), стремящегося удовлетворить свои потребности внешне выступает в форме **спроса** на товары и услуги. Поэтому в микроэкономике спрос имеет *примат* по отношению к производству (предложению). Это означает, что микроэкономический анализ в конечном счете ориентируется на человека и его потребностями, вкусами и предпочтениями.

Слушателям следует хорошо разобраться в **функции спроса** и понять, что она выражает. Важно знать влияние основных факторов как на *спрос*, так и на *объем спроса* (это не одно и то же, и в этом также следует хорошо разобраться).

Функция, обратная функции спроса от цены, называется **функцией цены спроса**:  $R_d = f(Q_d)$ . Уясните, что такое цена спроса, почему она — предельная полезность единицы товара и, следовательно, *максимальная* цена, которую готовы уплатить покупатели за данное количество товара.

Зависимость между ценой и количеством купленного товара характеризует **закон спроса**. Необходимо разобраться в так называемых парадоксах закона спроса “эффект Гиффена”, поведение сноба), понять, что они не являются исключениями из закона спроса.

В отличие от спроса **предложение** показывает желание продавцов поставить на рынок то или иное количество товара. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов (их следует внимательно разобрать) выражается **функцией предложения**. Функция, обратная функции предложения от цены, называется **функцией цены предложения**:  $P_S = f(Q_S)$ . Цена предложения — это **минимальная** цена, по которой продавцы согласны предложить на рынке данное количество товара.

При изучении предложения следует обратить внимание на роль фактора времени. Кривая предложения может принимать разный наклон в зависимости от того, в каком периоде рассматривается предложение: мгновенном, коротком или длительном.

## **ЦЕЛИ**

1. Знать, под влиянием каких факторов формируется спрос и предложение.
2. Понимать характер зависимости спроса и предложения от цены.
3. Уметь различать индивидуальный и рыночный спрос, а также спрос и объем спроса (предложение и объем предложения).
4. Уметь задавать функции спроса и предложения в аналитическом, графическом и табличном вариантах.
5. Разобраться в “парадоксах” закона спроса и уяснить, почему они являются лишь кажущимися исключениями из закона спроса.
6. Уяснить, почему фактор времени не оказывает столь существенного влияния на спрос, как на предложение.

## **Тема 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ**

- 4.1. *Модель частичного рыночного равновесия. Смысл рыночного равновесия*
- 4.2. *Последствия установления неравновесных цен*
- 4.3. *Налоги и рыночное равновесие*
- 4.4. *Общественная выгода от конкурентного равновесия: излишек потребителя и производителя*

Цель темы — рассмотрение процесса взаимодействия спроса и предложения и установления равновесной цены. Графическая модель частичного рыночного равновесия показывает, что на рынке определенного товара (хлеб, автомобили, туристические услуги и т. д.) объемы спроса и предложения совпадают (кри-

Зависимость между ценой и количеством купленного товара характеризует **закон спроса**. Необходимо разобраться в так называемых парадоксах закона спроса (“эффект Гиффена”, поведение сноба), понять, что они не являются исключениями из закона спроса.

В отличие от спроса **предложение** показывает желание продавцов поставить на рынок то или иное количество товара. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов (их следует внимательно разобрать) выражается **функцией предложения**. Функция, обратная функции предложения от цены, называется **функцией цены предложения**:  $P_S = f(Q_S)$ . Цена предложения — это **минимальная** цена, по которой продавцы согласны предложить на рынке данное количество товара.

При изучении предложения следует обратить внимание на роль фактора времени. Кривая предложения может принимать разный наклон в зависимости от того, в каком периоде рассматривается предложение: мгновенном, коротком или длительном.

## **ЦЕЛИ**

1. Знать, под влиянием каких факторов формируется спрос и предложение.
2. Понимать характер зависимости спроса и предложения от цены.
3. Уметь различать индивидуальный и рыночный спрос, а также спрос и объем спроса (предложение и объем предложения).
4. Уметь задавать функции спроса и предложения в аналитическом, графическом и табличном вариантах.
5. Разобраться в “парадоксах” закона спроса и уяснить, почему они являются лишь кажущимися исключениями из закона спроса.
6. Уяснить, почему фактор времени не оказывает столь существенного влияния на спрос, как на предложение.

## **Тема 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ**

- 4.1. *Модель частичного рыночного равновесия. Смысл рыночного равновесия*
- 4.2. *Последствия установления неравновесных цен*
- 4.3. *Налоги и рыночное равновесие*
- 4.4. *Общественная выгода от конкурентного равновесия: излишек потребителя и производителя*

Цель темы — рассмотрение процесса взаимодействия спроса и предложения и установления равновесной цены. Графическая модель частичного рыночного равновесия показывает, что на рынке определенного товара (хлеб, автомобили, туристические услуги и т. д.) объемы спроса и предложения совпадают (кри-

вые спроса и предложения пересекаются в одной точке) и купля-продажа ведется по **равновесной цене**. Точка равновесия означает такой баланс, когда на рынке нет тенденции к изменению рыночной цены или количества продаваемых товаров.

При изучении данной проблемы следует уяснить, что рыночное равновесие может быть достигнуто только при равновесной цене. Если цена будет ниже равновесной, на рынке возникнет ситуация *дефицита* (объем спроса превышает объем предложения), при обратном явлении на рынке образуется *избыток*. Это значит, что и дефицит, и избыток вопреки нередкому заблуждению выступают как явления чисто *ценового характера*. Проблему дефицита невозможно решить наращиванием объемов производства, если цена не соответствует равновесной (такое может иметь место, например, при фиксации цен органами государственной власти).

В теме также рассматриваются другие случаи воздействия государства на рынок (установление “цен поддержки”, потоварных налогов и дотаций) и возможные последствия такого воздействия.

В случае свободного ценообразования отклонение рыночных цен от равновесной цены приводит к тому, что покупатели и продавцы двигают ее в направлении к равновесной.

Участвуя в рыночных сделках, продавцы и покупатели получают некоторую выгоду. В противном случае они отказались бы от обмена. Мерой такой выгоды служат понятия *излишка потребителя* и *излишка производителя*. Слушателям следует глубоко вникнуть в *природу* этих излишков, понять, что хотя данные излишки нельзя положить в карман, но их изучение имеет важное значения для понимания выгод и потерь общества от вмешательства органов власти и управления в ценовой механизм.

При изучении темы необходимо обратить внимание на случаи изменения рыночного равновесия под влиянием сдвигов кривых спроса и предложения. Следует также разобраться в проблеме стабильности равновесия и рассмотреть, в каких случаях рынок, выведенный из равновесного состояния, способен возвратиться к нему под влиянием своих внутренних сил. Для иллюстрации этого процесса используйте “модель паутины”.

## **ЦЕЛИ**

1. Знать, что представляет собой рыночное равновесие и в чем его смысл.
2. Уметь объяснить последствия установления неравновесных цен.
3. Знать природу дефицита и избытка благ вследствие неравновесия рынков.
4. Понимать воздействие потоварных налогов на рыночное равновесие.
5. Уметь объяснить, как распределяется налоговое бремя при эластичном и неэластичном спросе и предложении.
6. Понимать смысл общественной выгоды в виде излишка потребителя и излишка производителя от конкурентного равновесия и уметь ее рассчитывать.

7. Уметь использовать “модель паутины” для объяснения стабильности рыночного равновесия.
8. Знать, при каком состоянии рынка требуется дополнительное регулирование рыночного механизма со стороны государства.

## Тема 5. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 5.1. Понятие эластичности
- 5.2. Эластичность спроса по цене
- 5.3. Перекрестная эластичность спроса
- 5.4. Эластичность спроса по доходу
- 5.5. Эластичность предложения

В данной теме делается еще один шаг в направлении углубления анализа спроса и предложения экономических благ на рынке. Кривые спроса и предложения сами по себе ничего не говорят о характере иллюстрируемых ими явлений. Они показывают лишь зависимость между ценой и количеством покупаемых и продаваемых товаров. Для изучения реакции рынков различных благ на изменение цен и доходов используются понятия “эластичность спроса” и “эластичность предложения”. Показатель эластичности дает возможность количественного измерения реакции потребителей и продавцов на колебания рыночных цен и доходов. Именно поэтому эластичность стала не только одной из ключевых категорий мировой экономической науки, но и важным инструментом прогнозирования в предпринимательской деятельности. Без этого инструмента сегодня не может обойтись ни одна серьезная фирма.

В самом начале студентам следует прежде всего разобраться в формуле коэффициента эластичности спроса  $E_p^d$ , понять, почему при его определении используются *относительные показатели* изменения объемов спроса и цен товаров. Для уяснения этого вопроса подумайте, каков был бы результат при использовании натуральных или денежных показателей. Уясните, какой спрос считается **эластичным**, а какой **неэластичным** (жестким) и почему.

Далее разберитесь в особенностях коэффициента **прямой** эластичности спроса по цене, а также определении эластичности спроса *по дуге* и *в точке*. При этом важно понять практический смысл показателя прямой ценовой эластичности спроса. Имейте в виду, что коэффициент прямой эластичности всегда имеет отрицательный знак, который, однако, для простоты опускается.

Затем проанализируйте **перекрестную** эластичность спроса и подумайте над сферой ее применения. Показатель перекрестной эластичности можно рассчитать только по *взаимозаменяемым* или *взаимодополняющим* товарам. По *независимым* товарам его исчислять бессмысленно, поскольку в этом случае он принимает нулевое значение. По взаимозаменяемым товарам он имеет положительное значение, по взаимодополняющим — отрицательное.

Познавательный и практический интерес представляет показатель **эластичности спроса по доходу**. В экономической теории значение данного показателя используется для классификации товаров. Для *нормальных* товаров он положи-

тельный (увеличение дохода ведет к росту спроса на такие товары), для *низкокачественных* товаров (спрос на них уменьшается по мере роста доходов) этот показатель отрицательный.

В заключение рассмотрите **эластичность предложения** и подумайте, в чем практический смысл этого показателя. Обратите внимание на то, что предложение реагирует на изменение цены обычно с известным временным лагом, поэтому эластичность предложения тем выше, чем более длительный отрезок времени мы рассматриваем.

## **ЦЕЛИ**

1. Понять экономический смысл показателей “эластичность спроса” и “эластичность предложения”.
2. Уметь рассчитывать коэффициенты прямой и перекрестной эластичности спроса по цене.
3. Правильно интерпретировать величину коэффициента эластичности спроса, а также его знак.
4. Иметь представление о сфере практического применения прямой и перекрестной эластичности спроса.
5. Знать, как рассчитывается коэффициент эластичности предложения, почему величина этого коэффициента меняется тем заметнее, чем более длительный отрезок времени рассматривается.

## Раздел II

### **ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР**

№ п/п	ТЕМА	Число часов
6	ОБЩАЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ	6
7	ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ	4
8	ФИРМА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ЦЕЛИ, ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ	4
9	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ В КОРОТКОМ И ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДАХ. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ	6
10	СТРУКТУРА РЫНКА: КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ	8

определить состояние **равновесия (оптимум) потребителя**. Это будет точка касания бюджетной линии и наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. В геометрической интерпретации оптимум потребителя определяется точкой, где наклон ее бюджетной линии и наклон кривой безразличия одинаковы. Это означает, что в точке равновесия предельная норма замены равна соотношению цен.

При изменении цен покупаемых благ и (или) дохода потребителя его оптимум будет изменяться. Это изменение характеризуется **эффектом замены** (возникает при изменении относительных цен товаров) и **эффектом дохода** (возникает при изменении реального дохода).

Эффект замены всегда действует в одну сторону: увеличиваются покупки подешевевшего товара. В этом же направлении действует и эффект дохода для нормальных товаров. Покупки низкокачественных благ или товаров Гиффена с ростом дохода сокращаются.

В заключение необходимо уяснить практический смысл данных эффектов, в частности проанализировать возможные последствия поведения потребителей в случае повышения цены на какой-либо товар с последующими компенсационными выплатами населению. Экономисты говорят, что даже при полной компенсации потерь от повышения цен потребитель не возвращается к прежнему объему потребления товара, цена которого была повышена. Это значит, что в данном случае имеет место эффект замены.

## **ЦЕЛИ**

1. Разобраться в сути категорий полезности и предельной полезности, понять различие между ними.
2. Понять, что цена блага для потребителя определяется не общей, а предельной его полезностью.
3. Уяснить, что представляет собой принцип равенства взвешенных предельных полезностей и почему он характеризует состояние равновесия потребителя в кардиналистской теории полезности.
4. Научиться использовать инструменты ординалистского подхода к анализу поведения потребителя — кривые безразличия и бюджетное ограничение.
5. Понять, как раскладывается общий эффект от изменения цены на эффект замены и эффект дохода и в чем состоит практическое значение данного разложения.

## **Тема 7. ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ**

- 7.1. *Понятие производства. Производство и обмен*
- 7.2. *Технология и производственная функция. Изокванта*
- 7.3. *Равновесие производителя*

Изучив факторы, определяющие поведение потребителя на рынке, а значит, и спрос, можно перейти к рассмотрению предложения, которое является результатом производства. В экономической науке различные школы по разному тра-

товали производство. Водораздел во взглядах чаще всего проходил в связи с различиями между производством материальных благ (товаров) и производством нематериальных благ (услуг). В современных условиях экономисты понимают под производством не только выпуск автомобилей или сигарет, но и “производство” зрелищ, знаний, информации и т. д. Между всеми этими видами производства существует много технологических различий, но все они с экономической точки зрения одинаковы, поскольку характеризуют деятельность по использованию ресурсов для удовлетворения потребностей людей. Однако для простоты анализа в экономической теории рассматривается процесс материального производства.

Исходным пунктом анализа в теории производства служит **производственная функция**, описывающая соотношение между количеством применяемых ресурсов (факторов производства) и объемом выпуска. Графически производственная функция изображается кривой равного выпуска, называемой **изоквантой**. По сути изокванта аналогична кривой безразличия в теории потребителя. Другой инструмент теории производства — линия равных затрат, или **изокоста**, — аналогичен бюджетной линии потребителя. Оптимум производства достигается в точке касания изокосты и максимально удаленной от начала координат изокванты. В случае реального возрастания бюджета производителя он сможет достигать новых изоквант, точки касания которых будут показывать линию роста фирмы — **изоклираль**.

## ЦЕЛИ

1. Понять экономический смысл процесса производства и его связь с обменом в рыночном хозяйстве.
2. Уяснить, что представляет собой производственная функция.
3. Уметь различать техническую и экономическую эффективность производства.
4. Знать принцип построения изокванты и изокосты.
5. Уяснить принцип равновесия производителя на основе равенства взвешенной предельной производительности применяемых ресурсов, а также использования изокванты и изокосты.

## Тема 8. ФИРМА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ЦЕЛИ, ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

- 8.1. *Понятие и целевая функция фирмы*
- 8.2. *Экономическая природа фирмы*
- 8.3. *Основные формы деловых предприятий (фирм)*

В экономической теории фирма трактуется как **организация**, созданная группой лиц для реализации интересов группы. Функция фирмы — объединение ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг с целью максимизации прибыли.



В принципе производство экономических благ может осуществляться отдельными физическими лицами, заключающими между собой соответствующие рыночные контракты. Однако чем масштабнее рынок и сложнее хозяйственные связи, тем больше издержки по поиску необходимой производителям информации о рыночных условиях, по заключению контрактов и их проведению в жизнь. Такие издержки получили название **транзакционных**. Когда они становятся слишком большими, производители не в состоянии их оплачивать и отказываются от использования рыночного механизма, основанного на обособленности, и вместо него создают фирмы, т. е. иерархические, нерыночные структуры, призванные минимизировать транзакционные издержки. В рамках фирм значительно сокращаются издержки по сбору хозяйственной информации, исчезает необходимость непрерывного перезаключения контрактов, экономические отношения приобретают устойчивость. Именно поэтому при нулевых транзакционных издержках фирмы попросту были бы не нужны. Но, как удачно заметил американский экономист О. Уильямсон, экономику без транзакционных издержек можно было бы сравнить с физикой без сил трения.

Не менее интересен и другой вопрос: почему производство не осуществляется одной гигантской фирмой? Дело в том, что любая иерархическая организация так же не свободна от определенных издержек, как и рынок. Такие издержки получили название **бюрократических**. Размер фирм определяется равенством внутренних издержек фирмы и издержек использования механизма рынка.

В совершенной экономике на месте традиционной фирмы все чаще появляются так называемые **оболочечные**, или **пустотелые**, фирмы, которые берут на себя все транзакционные издержки производящих фирм (окружают их оболочкой). Они адаптируют производящие (контролирующие производство) фирмы к рынку, отгораживая от его проблем. При этом они могут использовать субподрядчиков, перекладывая часть транзакционных издержек на них (например, могут поручить рекламную кампанию соответствующему агентству, а исследование рынка — маркетинговой фирме), превращаясь в конечном счете в виртуальные организации.

Таким образом, оболочечные фирмы возникают на волне дальнейшего усложнения рыночных отношений, бурного роста транзакционных издержек. Роль оболочечных фирм становится тем больше, чем больше транзакционные издержки по сравнению с производственными. Поэтому оболочечные фирмы чаще всего появляются на рынках с бурно меняющейся конъюнктурой (производство обуви и одежды, бытовой электроники и персональных компьютеров и т. д.). Они, как в свое время классические фирмы, порождаются страхом производителей перед неопределенностью, нежеланием идти на слишком большие риски. Действия в условиях неопределенности и риска приобретают не менее, а порой и более важную роль, чем выполнение собственно производственных функций. Как писал в свое время Ф. Найт, “при наличии неопределенности... осуществление реальной деятельности становится поистине второстепенным в жизни, первостепенной проблемой, или функцией, становится решение — что делать и как это делать”. Развитие оболочечных фирм подтверждает это предвидение.

Помимо огромного числа фирм в рыночной экономике имеет место и разнообразие их типов, организационно-правовых форм. Студентам следует внимательно проанализировать все существующие организационные формы предприятий, чтобы видеть достоинства и недостатки каждой из них и уметь объяснить возможности их применения в том или ином секторе хозяйства.

## ЦЕЛИ

1. Знать, что представляет собой фирма как экономический субъект рынка, какие функции она выполняет.
2. Уметь объяснить основные черты фирмы и ее отличия от рынка как альтернативной формы координации производителей.
3. Понимать причины возникновения классических фирм и их организационные формы.
4. Видеть новые явления в институциональной структуре экономики, влекущие за собой появление "оболочечных", "пустотелых" фирм.
5. Уметь объяснить, в каких сферах целесообразно использование тех или иных правовых форм предприятий, а также "оболочечных" фирм.

## Тема 9. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ В КОРОТКОМ И ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДАХ. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

- 9.1. *Длительный и короткий периоды: определение понятий*
- 9.2. *Концепция издержек в экономической теории*
- 9.3. *Классификация издержек фирмы. Издержки и доход фирмы*
- 9.4. *Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы*

При рассмотрении деятельности фирмы большое значение имеет фактор времени. Экономисты различают три периода: **мгновенный** (рыночный), на протяжении которого все факторы производства, используемые фирмой, постоянны (неизменны и издержки, а значит, и объем выпуска); **короткий**, когда некоторые факторы могут изменяться; **длительный**, в котором все факторы носят переменный характер.

Часто для упрощения анализа выделяется лишь два последних периода, при этом предполагают, что в коротком периоде фирма не может изменять свои факторы. Кроме того, считается, что в коротком периоде число фирм на рынке неизменно, в длительном, напротив, оно может изменяться.

При рассмотрении **издержек** фирмы следует обратить внимание на два подхода к их трактовке: *бухгалтерский* и *экономический*. Экономические издержки включают в себя не только бухгалтерские (явные), но и издержки упущенных возможностей — потеря дохода от наилучшего из всех наихудших альтернативных способов использования ресурсов.

Издержки фирмы в длительном периоде подразделяются на *постоянные* и *переменные*. Особое значение для деятельности фирмы имеют *предельные* издержки. Именно их использование позволяет найти условие, при котором фирма будет максимизировать свою прибыль. Такое условие — равенство предельных издержек и предельной выручки  $MC = MR$ . При совершенной конкуренции  $MR = P$ , а значит,  $MR = MC = P$ . Обратите внимание на графическую иллюстрацию этих видов издержек и данного условия равновесия.

Для исследования поведения фирмы в коротком и длительном периодах вводится понятие средних издержек  $AC$ . Их величина в коротком периоде может

быть выше или ниже цены. Следовательно, в коротком периоде фирмы могут получать **сверхприбыль** и нести **убытки**. В длительном периоде число фирм на рынке изменяется: убыточные уйдут с рынка, уступив место новым фирмам, а прибыльные расширят производство. В результате кривая рыночного предложения сместится вправо и равновесная цена понизится до уровня минимальных средних издержек. В длительном периоде условием равновесия фирмы будет равенство  $P = MR = MC = AC$ . При его соблюдении все фирмы будут получать нулевые прибыли.

## **ЦЕЛИ**

1. Понимать роль фактора времени в производстве и предложении фирмы.
2. Уметь различать мгновенный, короткий и длительный периоды.
3. Знать классификацию издержек фирмы, понимать смысл постоянных и переменных, средних и предельных издержек.
4. Уметь давать графическую иллюстрацию издержек фирмы и ее дохода.
5. Знать особенности поведения фирмы в коротком и длительном периодах, понимать смысл условий равновесия фирмы в коротком и длительном периодах.

## **Тема 10. СТРУКТУРА РЫНКА: КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ**

- 10.1. *Классификация рыночных структур*
- 10.2. *Рынок совершенной конкуренции: основные признаки и преимущества*
- 10.3. *Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику*
- 10.4. *Чистая монополия: объем выпуска и цена*
- 10.5. *Несовершенная конкуренция и ее формы*
- 10.6. *Показатели монопольной власти*

В данной теме конкретизируется анализ рынка, начатый в первом разделе (тема 4). Процесс установления цены и определение объема выпуска, а также поведение покупателей и продавцов в значительной мере зависят от состояния конкуренции на рынке, характера рыночных структур. Экономисты различают два основных типа рыночных структур: **совершенную конкуренцию** (когда покупатели и продавцы не могут оказать влияния на цену, они ее “получают” как нечто данное) и **несовершенную конкуренцию** (когда продавцы или покупатели имеют возможность влиять на цену). Несовершенная конкуренция, в свою очередь, имеет несколько форм: *чистую монополию; монополистическую конкуренцию; олигополию; монополию; практикующую дискриминацию.*

Изучение темы следует начать с рассмотрения основных признаков и преимуществ совершенной конкуренции. В совершенной экономической теории рынок называется совершенно конкурентным, когда число фирм, продающих однород-

ный продукт, настолько велико, а доля конкретной фирмы настолько мала, что никакая фирма одна и самостоятельно не может существенно повлиять на цену товара путем изменения объема продаж.

Почему конкуренция — идеал для рыночной экономики? *Во-первых*, потому, что **распыляет и децентрализует силы**, и поэтому на конкурентном рынке нет сознательного использования силы при размещении ресурсов и распределении дохода. *Во-вторых*, потому, что конкурентный рыночный механизм решает экономические проблемы **обезличенно**, а не путем личного участия тех или иных субъектов бизнеса либо бюрократов. *В-третьих*, достоинство конкурентного рынка — **свобода выбора**, поскольку на таких рынках отсутствуют барьеры для входа и выхода. *В-четвертых*, конкурентный рынок **ориентирует всю экономику на потребителя**, так как через механизм цен выявляет вкусы и предпочтения потребителей и реагирует на них, находит нужное, соответствующее спросу число производителей и задает им свой уровень требований.

У свободного рынка есть и недостатки, получившие в экономической теории название “**фиаско**” или “**провалы**”. Внимательное рассмотрение провалов позволит понять необходимость и границы государственного вмешательства в рыночную экономику.

При рассмотрении форм несовершенной конкуренции особо и отдельно следует проанализировать “чистую” монополию (власть одного продавца), а затем перейти к другим рыночным структурам, где нет полной монополии одного продавца, но нет и совершенной конкуренции. При этом желательно уяснить, что монополия — далеко не всегда зло для экономики и общества. Время старых монополий, основанных на исключительных правах на какие-то ресурсы, прошло. Их место заняли новые монополии, возникшие на базе технических достижений. Их прибыль — это награда за роль пионеров технического прогресса. Такие монополии Й. Шумпетер называл эффективными и заявил, что они полезны обществу и с ними бороться не следует. Согласно **гипотезе Шумпетера**, совершенно конкурентные фирмы, получающие нулевые прибыли в долгосрочном периоде, не в состоянии осуществлять технический прогресс и способствовать развитию общества.

Завершает тему вопрос о показателях монопольной власти. Проблема измерения монопольной власти достаточно сложна, она не получила окончательного решения. Однако существует ряд показателей, которые используются для этих целей. Среди них можно назвать **индекс Лернера** и **индекс Херфиндаля — Хиршмана**. Первый дает количественную характеристику монопольной власти на основе размера получаемой фирмой прибыли. Второй служит для оценки концентрации рынка путем определения рыночной доли у каждой фирмы.

## **ЦЕЛИ**

1. Понимать сущность конкуренции и условия для ее возникновения.
2. Знать основные типы рыночных структур, их признаки и отличительные черты.
3. Уметь изобразить графически каждую рыночную структуру.
4. Знать, в каких сферах экономики используются те или иные рыночные структуры.
5. Уметь объяснить достоинства и фиаско свободного рынка.

6. Уметь обосновать преимущества и недостатки монополий и объяснить смысл "гипотезы Шумпетера".
7. Знать причины вмешательства государства в рыночную экономику и основные его функции.
8. Понимать назначение антимонопольных законов и механизм их применения.
9. Знать основные индексы монопольной власти и их практическое использование.

### Раздел III

## РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

№ п/п	ТЕМА	Число часов
11	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	2
12	РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	2
13	РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ	4
14	РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА	2
15	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	2

### КОММЕНТАРИИ К ТЕМАМ

#### **Тема 11. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

11.1. *Понятие и структура факторов производства*

11.2. *Равновесие фирмы на рынках факторов производства*

В данном разделе речь пойдет о новых рынках, отличных от рассмотренных ранее рынков готовых товаров и услуг. На этих рынках продаются и покупаются **производственные ресурсы** — труд, земля, капитал, необходимые фирмам для выпуска пользующихся спросом у потребителей экономических благ.

Вначале следует внимательно рассмотреть основные характеристики всех факторов производства, используемых фирмами в своей деятельности, а также особенности рынков ресурсов. Рынки ресурсов тесно связаны с рынками готовых товаров: состояние ресурсных рынков определяется состоянием товарных рынков. В частности, спрос на этих рынках носит производный характер и определяется спросом на готовую продукцию. Предложение производственных ресурсов также

имеет свои особенности в сравнении с предложением готовых товаров, и связано оно с проблемой эластичности.

Анализ поведения фирмы на рынке ресурсов должен основываться на принципе максимизации ее прибыли. Стремясь реализовать свою целевую функцию, фирма выбирает объем использования тех или иных ресурсов исходя из предельной производительности ресурсов и их рыночной цены. При этом выбор фирмой количества используемого ресурса основывается на том же принципе, что и решение об объеме выпуска — предельная выручка от предельного продукта ресурса  $MRP$  должна быть равна предельным затратам на его приобретение  $MRC$ . Однако надо иметь в виду, что предельная доходность ресурса будет различной для конкурентной и для монопольной фирм, являющихся таковыми на рынке готовой продукции. Кроме того, эти фирмы могут быть либо конкурентными, либо монопольными в той или иной степени на ресурсном рынке. Поэтому при изучении поведения фирмы, определении ее равновесия следует внимательно проанализировать все ситуации и сделать соответствующие выводы. Когда же оба рынка — факторов производства и готовой продукции — совершенно конкурентны, ресурсы используются наиболее эффективно, поскольку разница между совокупной прибылью и совокупными издержками будет максимальной. Эта разница получила название **экономической ренты**. Рента возникает в том случае, если предложение ресурса не является совершенно эластичным. В противном случае экономическая рента будет равна нулю. Когда же предложение совершенно неэластично, все доходы от фактора производства представляют собой экономическую ренту. Чаще всего такое встречается на рынке земли.

## ЦЕЛИ

1. Знать основные характеристики и производственные функции экономических ресурсов (факторов производства).
2. Уметь объяснить отличия рынков ресурсов от рынков готовых товаров и услуг.
3. Знать, что определяет спрос на факторы производства и как формируется предложение каждого из факторов (труда, природных ресурсов, капитала).
4. Понимать механизм достижения фирмой состояния собственного равновесия на ресурсном рынке.
5. Уметь объяснить смысл экономической ренты и причины ее образования.

## Тема 12. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

- 12.1. *Труд как фактор производства: спрос и предложение*
- 12.2. *Различия в заработной плате и их причины*
- 12.3. *Несовершенная конкуренция на рынке труда: влияние профсоюзов и монополистов-нанимателей*

При изучении данной темы следует прежде всего понять, что труд как процесс расходования работником своих физических и умственных усилий содержит как элемент тяжести, так и элемент благодетства, т. е. представляет собой баланс

между издержками (неполезностью) и производительностью (полезностью). **Полезность** труда состоит в его способности производить необходимые людям блага. **Издержки** труда состоят в отказе от альтернативного использования времени. Исходя из баланса полезности и издержек, человек прекращает предлагать свою рабочую силу, когда предельные издержки труда становятся равными предельной полезности труда. В экономическом смысле кривая спроса на труд является кривой предельной доходности (производительности) труда, а кривая предложения — кривой предельных издержек (тяжести) труда. Равновесная ставка заработной платы отражает равенство этих предельных величин. В заключение темы необходимо рассмотреть основные факторы, обуславливающие различия в заработной плате.

## **ЦЕЛИ**

1. Понять особенности труда как фактора производства.
2. Знать, как формируется спрос на труд и его предложение.
3. Уметь различать индивидуальное и рыночное предложение труда и объяснить “загибающийся” характер кривой индивидуального предложения труда.
4. Понимать смысл предельной производительности труда и предельных издержек труда и их динамику.
5. Усвоить правило максимизации прибыли в условиях, когда все ресурсы переменные.
6. Уметь объяснить причины дифференциации в оплате труда.

## **Тема 13. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ**

- 13.1. *Понятие капитала (инвестиционных ресурсов)*
- 13.2. *Основной и оборотный капитал. Амортизация*
- 13.3. *Доход на капитал (процент) и его экономическая природа*
- 13.4. *Стоимость денег во времени. Сложный процент и дисконтирование*

Категория “капитал” имеет много определений. В современной экономической теории капитал трактуется как производственный ресурс длительного пользования, который применяется людьми для выпуска благ и услуг. Экономисты различают несколько видов капитала, но обычно объектом экономического анализа является **физический капитал**.

При изучении капитала необходимо прежде всего сосредоточить внимание на рассмотрении структуры капитала, понять, что лежит в основе деления капитала на *основной* и *оборотный*. Поскольку основной капитал участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов, постольку свою стоимость на созданные товары он переносит по частям. Этот процесс получил название *амортизации*. В ходе амортизации падение основного капитала в цене в течение определенного периода имеет две принципиально отличные друг от друга

причины. Он может либо физически изнашиваться ввиду использования, либо морально устаревать вне зависимости от использования.

На практике очень трудно рассчитать амортизацию элементов основного капитала. Поэтому те суммы, которые принято амортизировать, всегда будут являться выражением какой-либо оценки. Для этого используется тот или иной метод амортизации. Наиболее распространены методы линейной амортизации и амортизации по остаточной стоимости.

Следующая проблема, которой необходимо уделить серьезное внимание, — доход на капитал и его природа. Доход на капитал — это процент, который выплачивается владельцу капитала как вознаграждение за расставание с данным активом на определенный период. Надо иметь в виду, что существует несколько теорий процента (реальная, денежная и общая), учитывающих различные факторы влияния на процентную ставку.

Анализ капитала предполагает также рассмотрение принципа дисконтирования. Это связано с тем, что осуществление любых инвестиционных проектов предполагает разрыв во времени между затратами и доходами. Дисконтирование представляет собой метод оценки (измерения) будущих доходов путем их приведения к нынешней стоимости. Он предполагает, что будущие потоки денежных средств (как входящие, так и исходящие) будут стоить меньше по сравнению с их сегодняшней стоимостью из-за положительной нормы временных предпочтений (предпочтения настоящего будущему). Дело в том, что доход, полученный сегодня, может быть reinvestирован для создания дополнительного дохода. Двумя наиболее известными методами дисконтирования являются методы чистой дисконтированной стоимости (*net present value*) и внутренней ставки дохода (*rate of return*).

Операция дисконтирования обратна вычислению сложного процента, т. е. методу, с помощью которого ставка процента рассчитывается от суммы, включающей ранее начисленный процент.

Следовательно, приведенная (дисконтированная) стоимость будущего дохода  $FV$  будет равна:

$$PV = FV \frac{1}{(1+r)^n},$$

где  $\frac{1}{(1+r)^n}$  — ставка дисконтирования.

## ЦЕЛИ

1. Знать, как экономисты трактуют капитал; почему деньги не рассматриваются в экономической теории как фактор производства.
2. Разбираться в структуре капитала и понимать, что лежит в основе деления капитала на основной и оборотный.
3. Знать, что представляют собой амортизация, физический и моральный износ капитальных средств.
4. Понимать, как происходит процесс формирования цен на рынке капитала.
5. Знать, что такое процент и какова его экономическая природа.
6. Понимать, почему стоимость денег во времени различна и как определяется будущая и текущая стоимость.



## Тема 14. РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

### 14.1. Земля как фактор производства

### 14.2. Экономическая природа ренты и условия ее возникновения

### 14.3. Рента и цена земли

Земля стала объектом экономического анализа еще до появления первых классических теорий капитала. Французские физиократы (XVIII в.), много потрудившиеся на поприще исследования сельскохозяйственной деятельности, выявили ряд особенностей земледелия, показали его отличие от индустрии. И хотя не во всех их взгляды носили научный характер, введение в экономический анализ природного фактора имело огромное значение для развития экономической теории. Последующие поколения экономистов стали рассматривать **природные ресурсы (землю)** как один из факторов производства, рациональное и эффективное использование которого служит важнейшим источником благосостояния народов.

После изучения особенностей и характерных черт земли как фактора производства следует перейти к рассмотрению **рынка земли**. Необходимо обратить особое внимание на особенности этого рынка. Они связаны прежде всего с тем, что *общее предложение земли* в каждый данный момент времени постоянно и не может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от изменений цен. Это означает, что эластичность рыночного предложения по цене равна нулю: как бы ни росла цена, которую покупатели готовы уплатить за участки в какой-то местности, рыночное предложение этих участков не может заметно возрасти. Поэтому в графическом изображении кривая предложения земли для непродолжительного отрезка времени будет иметь вид вертикальной прямой. В более длительной перспективе предложение земли не только в масштабах страны, но и в конкретной местности можно увеличить (за счет мелиорации земель, освоения новых участков и т. д.). В этом случае эластичность предложения земли в зависимости от цены будет отличной от нуля и кривая предложения превратится в наклонную линию.

Хотя общее предложение земли на рынке неэластично, отдельный покупатель этого не замечает, поскольку знает, что в том или ином районе практически всегда можно купить желаемую площадь. Это, правда, происходит не по причине увеличения земельных участков, а на основе предложения более высоких цен нынешним владельцем земли. Таким образом, при фиксированном характере предложения земли цены на землю определяются спросом на нее. Именно поэтому в экономической теории принято выделять доход владельца земли от ее продажи в особую категорию — **ренту**. Такой доход получают не только собственники земли, но и люди с уникальными способностями (художники, музыканты, певцы, спортсмены). Поэтому повышение спроса на землю и на другие монопольные (ограниченные) факторы ведет не к увеличению предложения, а к росту ренты.

От чего зависит спрос на землю или, иначе, что определяет ту цену, которую согласны заплатить покупатели за право владения или пользования землей? Очевидно, выгода, которую можно получить от реализации права владения или пользования землей.

При рассмотрении этого вопроса надо иметь в виду, что земля используется как в сельскохозяйственных, так и в несельскохозяйственных целях. **Сельскохозяйственный спрос на землю** определяется плодородием участков земли и их местоположением. На **несельскохозяйственный спрос** оказывают влияние такие факторы, как подготовленность земельных участков к использованию (наличие водо- и газопровода, электросети, телефонного кабеля), объекты инфраструктуры (магазины, транспортное сообщение, объекты здравоохранения и т. п.).

Последний вопрос, на который следует обратить внимание, — **цена земли**. Ее нельзя отождествлять с рентой. Цена земли определяется на основе капитализации ренты и представляет собой дисконтированную стоимость рентных платежей. Чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли.

## **ЦЕЛИ**

1. Понять, почему природные ресурсы (земля) выделяются в отдельный фактор производства.
2. Уметь объяснить, почему в коротком периоде предложение земли абсолютно неэластично, а в длительном эластичность предложения отлична от нуля.
3. Знать, что такое земельная рента и понимать концепцию экономической ренты, уметь объяснить причины ее образования.
4. Понять, чем определяется спрос на землю и какие существуют виды спроса на земельные участки.
5. Знать, как функционирует рынок земли, каким образом достигается равновесие на нем.
6. Понять, в чем различие между рентой и ценой земли, как рассчитывается цена земли.

## **Тема 15. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

15.1. *Сущность и функции предпринимательства*

15.2. *Экономическая характеристика предпринимательства*

15.3. *Прибыль — вознаграждение услуг предпринимателя*

Предприниматель играет неопределимую роль в экономике — он соединяет экономические ресурсы и берет на себя риски по производству товаров и услуг. Именно эти специфические задачи, решаемые предпринимательством, послужили основой для его выделения в отдельный фактор производства.

При изучении данной темы следует прежде всего обратить особое внимание на основные функции предпринимателя, описанные Й. Шумпетером и другими экономистами. Это позволит глубже уяснить несостоятельность имевших место в прошлом взглядов, согласно которым предприниматель — это эксплуататор, присваивающий результаты чужого труда.

Далее следует разобраться в экономическом содержании предпринимательства, рассматривая его в трех аспектах: как экономическую категорию; как метод хозяйствования; как особый тип экономического мышления.

При изучении вознаграждения услуг предпринимателя необходимо обратить внимание на важный момент: прибыль, получаемая в процессе предпринимательской деятельности, не является равновесной величиной, подобно заработной плате, проценту и ренте, а выступает в качестве остаточного дохода. При этом **прибыль** может принимать две формы: *бухгалтерскую* и *экономическую*. В основе их разграничения лежат соответствующие издержки. При экономическом подходе к анализу предпринимательства в расчет должны браться экономические издержки, включающие бухгалтерские и альтернативные издержки.

На конкурентном рынке в длительном периоде цена товара равна экономическим издержкам, и поэтому экономическая прибыль равна нулю. В этом случае из полученной от реализации товаров выручки вознаграждаются все используемые факторы производства, в том числе и предпринимательство. Размер этого вознаграждения определяется доходом, который предприниматель мог бы получить, работая по найму.

В том случае, когда экономическая прибыль отлична от нуля, предприниматель может нести *убытки* или получать *излишек*. Необходимо понять, что стремление к получению излишков заставляет предпринимателей идти на разнообразные инновации, а значит, на нарушение сложившегося рыночного равновесия. В результате одни предприниматели оказываются в более выгодном положении, чем другие, и эта выгода обеспечивает им получение *предпринимательской сверхприбыли* как вознаграждение за нововведения, инновации.

## **ЦЕЛИ**

1. Уяснить сущность и основные функции предпринимательства как фактора производства.
2. Уметь объяснить, почему без способных, знающих предпринимателей даже богатые ресурсами страны будут испытывать серьезные экономические и социальные проблемы.
3. Знать, что лежит в основе предпринимательской прибыли и чем определяется ее величина.
4. Уметь объяснить процесс образования предпринимательской сверхприбыли или убытков от предпринимательской деятельности.

# ЧАСТЬ II

## МАКРОЭКОНОМИКА

### РАЗДЕЛ I

## ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

### Глава I

## ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- 1.1. ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ, ЕЕ ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА
- 1.2. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ
- 1.3. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ФАКТОРЫ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

### **1.1. Понятие макроэкономики, ее цели и инструменты анализа**

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, в котором исследуются фундаментальные проблемы экономики на уровне национального хозяйства в целом. Термин “макроэкономика” введен в оборот относительно недавно, но сам макроэкономический анализ возник почти одновременно с экономической наукой. По существу уже в “экономической таблице” Ф. Кенэ представлена макроэкономическая модель хозяйственной жизни. Элементы макроэкономического анализа встречаются также у представителей английской классической политической экономии. Очень широко использовал макроэкономический подход в своей теории К. Маркс. И только

неоклассики со своим методологическим индивидуализмом сделали крен в сторону микроэкономического анализа.

В XX в. в развитии макроэкономического направления исследования выдающуюся роль сыграл Дж. Кейнс. Фактически макроэкономика как самостоятельная научная дисциплина сформировалась после выхода в 1936 г. его книги “Общая теория занятости, процента и денег”. В ней автор разработал целую систему новых для экономической науки понятий и категорий и использовал их как инструменты функционального макроэкономического анализа, которыми пользуются в настоящее время ученые всех школ и направлений экономической теории. Не случайно даже М. Фридмен, один из активных оппонентов кейнсианской теории, глава современного монетаризма, утверждал, что все экономисты сегодняшнего дня являются кейнсианцами. Впрочем, даже те, кто себя таковым не считает, признают, что благодаря работам Дж. Кейнса они стали грамотными экономистами.

Между макро- и микроэкономикой нет непреодолимой пропасти. И в этом также заслуга Дж. Кейнса. Весь его макроэкономический анализ покоится на микроэкономическом основании — на *законах спроса и предложения* и на *теории экономического равновесия*. Но различия в задачах, целях и инструментах анализа существенны, и их надо видеть и понимать.

**В курсе микроэкономики** в центре исследования находятся простейшие реалии экономической жизни: отдельные потребители, домашние хозяйства, фирмы-производители. Объектом анализа выступают рынки определенных товаров, спрос и предложение на них, а также рынки ресурсов, взаимодействующие с рынками потребительских товаров и услуг. Упрощенную схему кругооборота товаров и ресурсов между домашними хозяйствами и фирмами можно изобразить с помощью модели (см. рис. 1.1).

**Перед макроэкономикой** стоят иные задачи. Она исследует *общеекономические процессы в целом*, т. е. условия и результаты деятельности на рынке всех субъектов экономических отношений. Для поддержания равновесия между ними необходим особый субъект — государство. Поэтому в макроэкономике *важнейшим экономическим агентом становится государство*, наличие которого хотя и предполагает микроэкономика, но далеко не на первых ролях.

Хозяйственные явления рассматриваются макроэкономикой в совокупности, но в результате совместных действий участников экономических отношений появляются результаты, которые могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия для системы в целом и для ее отдельных агентов. В этом случае вмешательство государства в экономические отношения призвано определенным образом их корректировать. Действия правительства, направленные на стабилизацию и развитие хозяйственных отношений, называются *экономической политикой*.

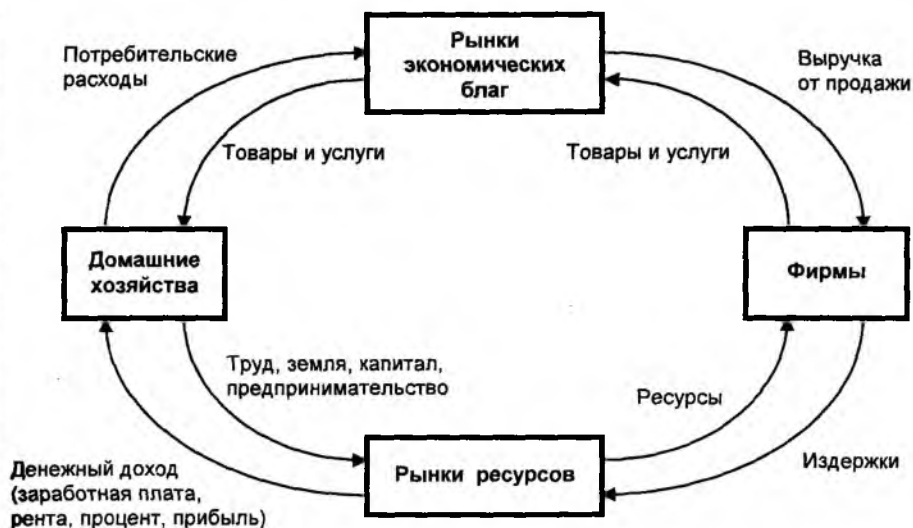


Рис. 1.1. Простейшая микроэкономическая модель кругооборота экономических благ и ресурсов

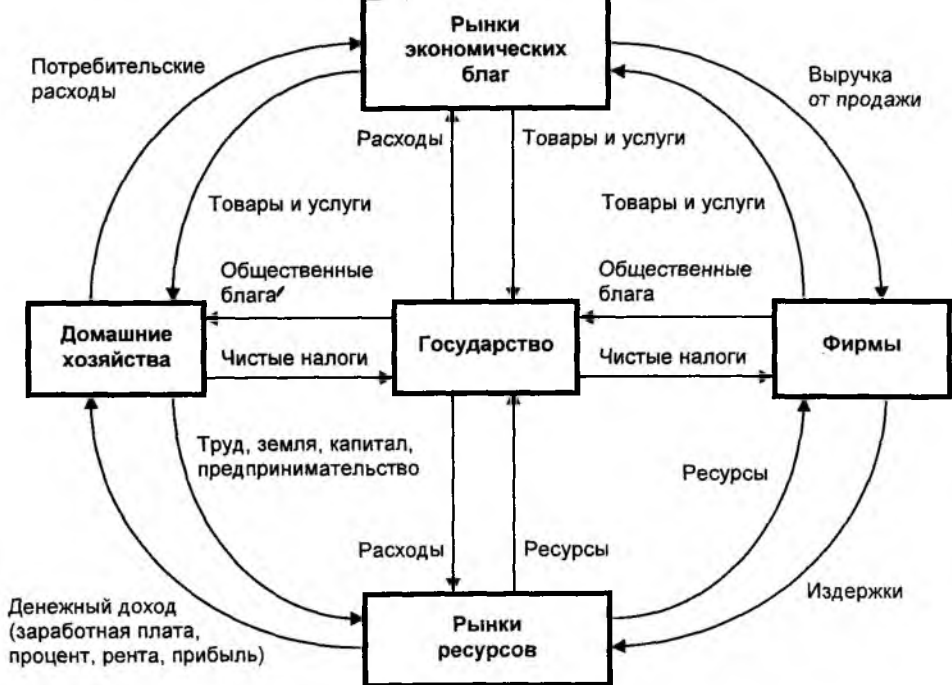
Государство устанавливает правила игры на национальном рынке: определяет налоговую политику, тарифные ставки, квоты, дотации, а также законы, согласно которым действуют участники экономических отношений. Государство в лице правительства выступает одним из субъектов рынка, активно действующей стороной, отстаивающей национальные интересы.

Принципиальная схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства представлена на рис. 1.2.

**Домашние хозяйства**, основной потребитель рыночных продуктов, являются собственниками факторов производства — труда, капитала, земли, предпринимательских услуг. Взамен они получают соответствующие факторные доходы, часть которых потребляется, а остаток идет на сбережения.

**Фирмы** в свою очередь поставляют продукцию на рынок благ и услуг, получая взамен их денежный эквивалент. Основные покупатели на данном рынке — домашние хозяйства, которые потребляют значительную часть благ. Кроме того, фирмы предъявляют спрос на факторы производства и инвестируют как собственные средства, так и сбережения домашних хозяйств.

Государство в лице различных организаций взаимодействует с домашними хозяйствами через налоги, которые оно получает с индивидуальных доходов граждан, обеспечивая им со своей стороны социальную защиту в виде пенсий, пособий, стипендий, бесплатного медицинского обслуживания и образования.



**Рис. 1.2.** Схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства

Налоги, которые выплачиваются фирмами правительству, уравновешиваются дотациями со стороны государства, инвестированием различных проектов и кредитами, выделяемыми центральной финансовой системой. Сбор налогов осуществляется государством для производства им общественных благ. Последние в отличие от благ, производимых в предпринимательском секторе, даются потребителям “бесплатно”, т. е. без непосредственной оплаты каждой потребляемой единицы блага. Государство как производитель общественных благ способствует повышению продуктивности предпринимательского сектора и домашних хозяйств.

В макроэкономической системе государство выполняет также еще одну важную функцию — создание (предложение) денег, необходимых для удовлетворения потребностей домашних хозяйств, фирм и самого государства.

Взаимосвязь государства с домашними хозяйствами и фирмами осуществляется через рынок благ и рынок факторов производства. На рынке благ государственные структуры приобретают в основном инвестиционные товары и вооружение, оплачивая их из бюджетных поступлений. С рынка факторов производства государство берет рабочую силу, обеспечивая обратное движение денежных средств в виде заработной платы.

На рис. 1.2 в сфере кругооборота средств в замкнутой экономической системе движение благ и ресурсов идет против часовой стрелки, а движение денежных потоков — по часовой стрелке. В силу того, что многие процессы в данной схеме упрощены, некоторые денежные потоки остались как бы “за кадром”. Так, например, домашние хозяйства не все свои доходы тратят на потребительские блага, а часть их откладывают в виде сбережений. Точно так же фирмы накапливают часть своей прибыли, чтобы в дальнейшем вложить ее в крупные инвестиционные проекты.

Почему появляется необходимость в специальном макроэкономическом анализе? Почему микроэкономического подхода недостаточно для исследования экономических процессов? Эти вопросы требуют специального рассмотрения.

Дело в том, что, согласно микроэкономическому подходу, разработанному классиками и неоклассиками, рыночной системе присуща способность к *автоматическому саморегулированию*, в ходе которого обеспечивается *равновесие в экономической системе при полном использовании ресурсов*. Последнее означает, что в такой экономике производится максимально возможный объем товаров и услуг, идущих на удовлетворение общественных потребностей.

Идея автоматической самонастройки хозяйственной системы при полной занятости имеющихся факторов производства восходит к известному *закону рынков Ж. Сея*, гласящему, что “предложение порождает свой собственный спрос”. Смысл закона состоит в том, что производство двояко по *своей природе*: оно не только создает продукт для обмена, но и формирует *доходы участников производства*, в точности равные стоимости выпущенных товаров и услуг. В процессе хозяйственного кругооборота доходы обмениваются на товары, в результате чего все, что произведено, находит своего покупателя, реализуется на рынке в полном объеме.

Правда, сторонники этого закона не учитывали то обстоятельство, что если часть доходов будет *сберегаться*, то сократится спрос, образуется “утечка” в потоке “доходы-расходы”, в результате чего часть произведенных товаров не будет реализована. А это в свою очередь приведет к сокращению производства, росту безработицы, снижению доходов. Значит, экономическая система придет в равновесное состояние при неполной занятости, а следовательно, не сможет максимизировать общественное благосостояние.

Подобный довод был сильным аргументом в руках противников закона Ж. Сея. Однако неоклассики, разделявшие концептуальные положения классической школы о полной занятости в рыночной экономике, не видели никакой угрозы для такой занятости со стороны сбережений. По их мнению, сбережения будут использованы предпринимателями для целей инвестирования, инвестиции заполнят любой “пробел” в потреблении. Следовательно, закон Сея будет действовать и уровни производства и занятости останутся неизменными.



Графическим доказательством этих рассуждений могут служить модели взаимодействия предложения сбережений  $S$  и инвестиционного спроса  $I$ , являющихся функцией процентной ставки  $r$ :  $S = f(r)$ ,  $I = f(r)$ . На графике (рис. 1.3,а) кривая сбережений (предложения денег) будет восходящей — люди будут увеличивать сбережения при росте процентной ставки. Напротив, кривая инвестиционного спроса на деньги будет нисходящей, поскольку при снижении процентной ставки объем инвестиций будет возрастать. В результате на рынке “сбережения — инвестиции” установится равновесие, означающее, что при равновесной ставке  $r_E$  объем сбережений  $Q_S$  будет равен объему инвестиций  $Q_I$ .

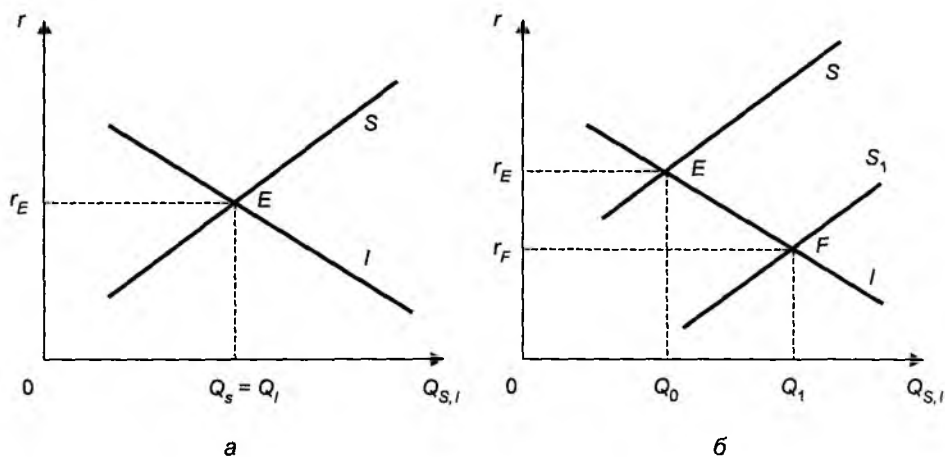


Рис. 1.3. Модель равновесия на рынке “сбережения — инвестиции”:

а — при исходном состоянии сбережений  $S$ ;

б — при возросших сбережениях  $S_1$

Если бережливость в экономике возрастет (рис. 1.3,б), что означает сдвиг кривой  $S$  в положение  $S_1$ , процентная ставка снизится с  $r_E$  до  $r_F$  и в новой точке равновесия  $F$  объем инвестиций вновь будет равен объему сбережений  $Q_1$ .

Таким образом, даже при значительном росте сбережений закон Сея продолжает действовать. Поэтому, с точки зрения сторонников микроэкономического анализа, полная занятость в рыночной экономике — неизбежный результат действия ее механизмов, нормальное экономическое явление.

Однако все было бы хорошо, если бы от “экономики классной тоски”, как называл микроэкономiku Р. Коуз, не надо было переходить к реальной действительности. В реальной же экономике, несмотря на все старания представителей неоклассической теории доказать обратное, не было пол-

ного использования ресурсов и соответствующего ему объема производства. Именно на это впервые обратил внимание Дж. Кейнс. Он показал, что микроэкономический способ доказательства равновесия экономической системы в целом непригоден.

Ошибку неоклассиков Дж. Кейнс проиллюстрировал на примере снижения заработной платы, которое должно было способствовать вовлечению в производство свободной рабочей силы.

*На уровне отдельного предприятия* (микроэкономический уровень) снижение заработной платы означает: а) снижение издержек производства; б) улучшение конкурентоспособности предприятия; в) *увеличение занятости и рост производства*.

*С точки зрения национальной экономики в целом* (макроэкономический подход) снижение заработной платы оборачивается: а) снижением налогов; б) падением общей покупательной способности населения и государства; в) *снижением занятости и производства*.

Как видим, с позиций микроэкономического подхода гибкость заработной платы, ее понижение до уровня, обеспечивающего наем на работу всех желающих трудиться, ведет к полной занятости и росту производства. Напротив, на макроэкономическом уровне понижение заработной платы дает обратный результат — снижение занятости и производства.

На этом основании Дж. Кейнсом был сделан вывод, что использование лишь одного микроэкономического метода анализа, делающего упор на гибкость цен и заработной платы, может приводить к серьезным ошибкам и заблуждениям. Это заставило его сконцентрировать внимание при анализе национальной экономики как целого на **макроэкономическом подходе**, используя для этого *агрегированные показатели*: совокупный спрос и совокупное предложение, общий уровень доходов, национальные сбережения, инвестиции и потребление, общее количество денег в экономике и уровень занятости и др.

До середины 60-х гг. практически вся макроэкономика развивалась в рамках идей, сформулированных Дж. Кейнсом и развитых его сторонниками — Дж. Хиксом, А. Хансеном, П. Самуэльсоном и др. Однако с начала 70-х гг. единодушие, царившее среди экономистов относительно основных постулатов кейнсианской теории, было нарушено. Наиболее значительным проявлением критики кейнсианства стала “монетаристская контрреволюция”, которую возглавил М. Фридмен. Вслед за ним с критической оценкой взглядов Дж. Кейнса и некейнсианцев выступили и другие направления и школы экономической мысли. Сегодня макроэкономика продолжает оставаться наиболее дискуссионной областью экономической науки.

Вместе с тем научные дискуссии между представителями различных направлений макроэкономического анализа способствовали его активному развитию и совершенствованию. Более того, в ходе этого развития произошло сближение микро- и макроэкономического подходов к эконо-

мическому анализу, сделана попытка устранить некоторые противоречия между ними. Так, например, центральной проблемой кейнсианской теории является проблема занятости, решение которой достигается при помощи стимулирования эффективного спроса. Естественно, что эта проблема считалась традиционно макроэкономической, однако в целом ряде последних работ западных экономистов уровень занятости определяется на основе не только совокупного спроса, но и индивидуальных решений, которые принимают отдельные работники и предприниматели. И те и другие взвешивают выгоды от работы и издержки от поступления на работу, учитывают также состояние товарного рынка, специфику рынка труда и др.

В ходе развития макроэкономического анализа появились такие направления, как *новая классическая макроэкономика*, использующая понятие рациональных ожиданий и концепцию естественной нормы безработицы, *новая микроэкономика*, сторонники которой стремятся отождествить микро- и макроэкономику для микроэкономического обоснования механизма взаимосвязи между изменениями цен и безработицей, *новая-новая микроэкономика*, объясняющая договоры о заработной плате и ценах с точки зрения микроэкономического оптимизирующего поведения. Все это говорит о том, что макроэкономика как часть общей экономической теории непрерывно развивается, охватывая все новые аспекты хозяйственной деятельности.

И все же, несмотря на сближение двух подходов в экономических исследованиях, своеобразие макроэкономического анализа обуславливает использование в макроэкономике показателей, не встречавшихся в микроэкономике. Мы будем их вводить постепенно на протяжении всего курса. Начнем с исходных, основных макроэкономических категорий, образующих систему национальных счетов.

## **1.2. Основные макроэкономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях**

В качестве обобщающих показателей результатов функционирования национальной экономики за определенный период используются такие, как валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД) и личный доход граждан.

Экономисты считают, что всеобъемлющим индикатором экономического развития и наилучшим показателем состояния экономики является ВНП, составляющий основу системы национальных счетов.

**ВНП** представляет собой сумму добавленных стоимостей (конечных продуктов), произведенных за определенный период национальными факторами данной страны внутри и за ее пределами.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** — это сумма добавленных стоимостей (конечных продуктов), созданных всеми производителями на территории данной страны независимо от национальной принадлежности факторов производства. Например, если американская фирма “Пепси-Кола” производит и реализует свою продукцию на российском рынке, то стоимость конечных произведенных благ и услуг войдет в состав ВВП США и ВВП России. При этом стоимость данной продукции не будет учитываться в составе ВВП США и ВВП России.

В полностью закрытой экономике ВВП будет равен ВВП. В открытой экономике основными источниками расхождений между ВВП и ВВП являются деятельность иностранных фирм на национальной территории (отечественных фирм за рубежом), совместных предприятий, участие иностранных работников в производстве товаров и услуг на национальной территории (отечественных за рубежом), внешние займы (ссуды). ВВП превышает ВВП, если доходы владельцев факторов, используемых за рубежом, больше доходов иностранцев от использования принадлежащих им факторов в экономике данной страны. Это значит, что  $\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{Чистый доход факторов производства}$  (доходы жителей страны, полученные из-за рубежа, минус доходы иностранцев в данной стране).

Поскольку характер продуктов, произведенных в национальной экономике, чрезвычайно разнообразен, постольку единственный способ учесть их — просуммировать денежное выражение реализованных благ. Иначе невозможно обобщить километры проложенных железных дорог, тонны выращенного зерна, тысячи метров произведенных тканей, миллионы разнообразных услуг, оказанных населению. Поэтому ВВП является *денежным показателем*.

ВВП подсчитывается без двойного (повторного) счета. Каждый продукт, прежде чем он поступит непосредственно к потребителю, проходит несколько стадий переработки. Если после прохождения каждой стадии мы будем включать в ВВП стоимость всего произведенного продукта, то величина ВВП значительно увеличится. Поэтому при подсчете учитывается стоимость только конечного продукта.

**Конечный продукт или услуга** — это то, что находит своего конечного потребителя на рынке и не используется в производственных процессах в виде сырья, вспомогательных материалов, деталей и т. д.

К подсчету ВВП можно подойти также, учитывая добавленную стоимость продукта или услуги, созданную каждой фирмой. В стоимость каждого товара входят стоимость сырья, материалов, топлива, заработная плата рабочих, управленческого и обслуживающего персонала предприятия. К добавленной стоимости относится только та часть стоимости продукта или услуги, которая создана на этом предприятии. Говоря иначе, если мы из стоимости всего продукта вычтем стоимость материалов, сырья, топ-

лива и использованного оборудования, то оставшаяся часть есть **добавленная стоимость**.

В стоимость ВВП **не включаются**:

- государственные трансфертные платежи, которые состоят из выплат пенсий, пособий, стипендий, сумм социального страхования и других подобных выплат, которые не сопровождаются созданием какого-либо продукта, а являются формой перераспределения имеющихся финансовых ресурсов;
- стоимость ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке;
- выручка от перепродажи поддержанных товаров.

Эти операции, которые проводятся на национальном рынке, относятся к непроемким сделкам и в объем ВВП не включаются.

Исключив из структуры ВВП все показатели, которые искусственно завышали бы его значение, можно перейти к его подсчету.

**Подсчет ВВП можно произвести двумя путями: через расходы и через доходы.** Как и в бухгалтерском балансе, в системе национальных счетов расходная часть должна быть равна доходной. Иначе говоря, потратить на приобретение чего-либо любой субъект рыночных отношений (домашнее хозяйство, фирма или государство) может только то, что получает в виде дохода:

$$C + I + G \pm X_n = \text{ВВП} = C + S + R + r + T + A.$$

Левая часть данного тождества, **расходная**, содержит следующие компоненты:

- C* — потребительские расходы домашних хозяйств, которые включают покупку продуктов питания, одежды, оплату жилья, различных услуг, приобретение товаров длительного пользования, расходы на отпуск и т. д.; потребительские расходы не включают в себя покупку и строительство жилья, так как это включается в инвестиционные расходы;
- I* — инвестиционные расходы фирм, т. е. затраты на приобретение машин, оборудования, сырья, строительство;
- G* — государственные закупки товаров, оплата услуг и государственные инвестиционные расходы;
- X<sub>n</sub>* — сальдо внешнеторгового баланса, т. е. разница между экспортом и импортом (если экспорт больше импорта, то *X<sub>n</sub>* положительно, если наоборот, *X<sub>n</sub>* отрицательно).

Различают инвестиции валовые и чистые. Валовые инвестиции состоят из чистых инвестиций и амортизационных отчислений. Если из общей суммы валовых инвестиций вычесть те, которые идут на восстановление

изношенных в процессе производства машин и механизмов, т. е. собственно амортизационные отчисления, то оставшаяся часть будет составлять чистые инвестиции.

Доходная, правая часть тождества содержит:

- $C + S$  — доходы населения в виде заработной платы, которая идет на потребление ( $C$ ) и сбережения ( $S$ );
- $R$  — доходы в виде ренты или арендной платы;
- $r$  — проценты по сбережениям;
- $T$  — налоги на предпринимательскую деятельность, так как эти средства изымаются у фирм и переходят в доход государства;
- $A$  — амортизационные отчисления, которые из дохода фирмы поступают обратно в процесс производства на возмещение потребленных средств производства.

На показатель ВВП значительное влияние оказывает изменение уровня цен. **Различают номинальный и реальный ВВП.**

**Номинальный ВВП** отражает физический объем произведенных товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах.

**Реальный ВВП** — это номинальный ВВП, скорректированный с учетом изменения цен или выраженный в ценах базового года. За базовый принимается тот год, с которого начинается измерение или по отношению к которому производится сопоставление ВВП.

Для приведения номинального ВВП к его реальному значению используются два индекса: индекс потребительских цен (ИПЦ) и дефлятор ВВП. Если возьмем уровень ВВП России, произведенный в 1995 г., то в текущих ценах он составил 1659 трлн. руб. и превысил уровень 1994 г. на 1029 трлн. руб. Означает ли это, что объем производства в 1995 г. увеличился в 2,5 раза? Очевидно, что это произойти не могло, в действительности подобный рост объясняется ростом цен или инфляционными процессами.

Для определения ИПЦ используют понятие “потребительская корзина”, в которую входит около 300 наименований наиболее широко используемых товаров:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Цены потребительской корзины в текущем году}}{\text{Цены потребительской корзины в базовом году}} \times 100\%$$

Реальный ВВП в таком случае можно выразить следующим образом:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ИПЦ}}$$

Разница между ИПЦ и дефлятором ВВП заключается в следующем:

- дефлятор ВВП показывает изменение цен *по всему перечню наименований продуктов и услуг*, производимых в экономике, в то время как ИПЦ показывает рост цен только *на потребительские товары*;
- дефлятор ВВП учитывает изменение в структуре производимых товаров, а ИПЦ не учитывает;
- дефлятор ВВП показывает изменение цен на продукцию, произведенную национальными факторами, а ИПЦ учитывает изменение цен и на импортные товары. При подсчете номинального ВВП учитывается, что на его уровень оказывают влияние два фактора: реальный рост объемов производства товаров и услуг и колебание цен. Производя подсчеты с учетом дефлятора ВВП, можно получить значение ВВП без учета изменения цен на производимые товары и услуги:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{Дефлятор ВВП}} .$$

Корректировка номинального ВВП с помощью ИПЦ или дефлятора дает возможность сделать этот важнейший показатель сопоставимым по годам.

**ЧНП** — это ВВП, “очищенный” от амортизационных отчислений, т. е. от стоимости инвестиционных товаров, остающихся в сфере производства. ЧНП отражает величину стоимости ВВП, идущей на потребление населения:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А} .$$

Но ЧНП содержит в себе косвенные налоги, в которые входят акцизы и таможенные пошлины. Если из общего объема ЧНП вычесть их, то полученная сумма отразит величину НДС:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги} .$$

**НД** отражает часть стоимости ВВП, которую получают в виде дохода владельцы факторов производства: владельцы земли — в виде ренты, капитала — в виде прибыли фирм, рабочей силы → в виде заработной платы.

Но не все средства, которые заработаны, владельцы факторов производства могут тратить на личное потребление и сбережения. Для определения **личного дохода** из величины НДС необходимо вычесть:

- взносы на социальное страхование граждан;
- налоги на прибыль государственных предприятий и частных фирм;
- прибыль предприятий и фирм, остающуюся на их счетах (нераспределенная прибыль).

Часть населения использует в качестве источника личного потребления пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты из государственного бюджета. Следовательно, для определения личного дохода необходимо прибавить трансфертные платежи.

Если из личного дохода вычесть индивидуальные налоги, уплачиваемые гражданами (например, подоходный налог), то получится **личный располагаемый доход**, который идет на потребление и сбережения.

### 1.3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы, их определяющие

Национальная экономика при макроэкономическом подходе может быть представлена в виде *единого рынка*, состоящего из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный продукт, предназначенный для личного и производительного потребления. Этот продукт должен продаваться по единой совокупной цене.

Начнем анализ данного рынка с совокупного спроса. Он характеризует желание и возможность населения и фирм приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен (рис. 1.4).

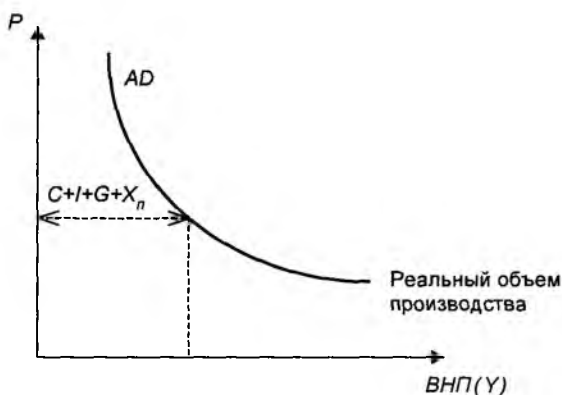


Рис. 1.4. Кривая совокупного спроса

По оси абсцисс на графике совокупного спроса  $AD$  берется не номинальный, т. е. выраженный в текущих ценах, а реальный продукт, предложенный покупателю на рынке в ценах базового года.

Совокупный спрос в отличие от рыночного спроса — более сложная категория и в масштабах общества складывается из четырех основных компонентов: первый — это *потребительский спрос на товары и услуги*  $C$ . Второй — это *инвестиционный спрос фирм*  $I$ . Третий — *государственные*



закупки  $G$ , в которые входят все федеральные и местные расходы на армию и вооружение, бесплатное медицинское обслуживание и образование, государственные инвестиционные программы, строительство жилья и дорог и т. д. Последний, четвертый компонент — *чистый экспорт*  $X_n$ , т. е. разница между экспортом и импортом.

Кривая  $AD$  иллюстрирует изменение совокупного уровня расходов домашних хозяйств, бизнеса, правительства и заграницы в зависимости от изменения уровня цен. При снижении уровня цен объем реального ВВП, который смогут купить потребители, будет больше (т. е. реально будет куплено больше товаров и услуг).

Отрицательный наклон кривой  $AD$  объясняется тремя важнейшими эффектами в рыночной экономике: а) эффектом процентной ставки; б) эффектом реального богатства; в) эффектом импортных закупок (в микроэкономике отрицательный наклон кривой спроса  $D$  на конкретный товар объясняется законом убывающей предельной полезности).

- а) *Эффект процентной ставки* показывает, что уровень цен действует на объем производства через процентную ставку. Это означает, что если в стране повышается уровень цен, то при неизменной денежной массе происходит повышение процентной ставки (так как растет спрос на деньги для осуществления трансакционных операций). Но чем выше ставка процента, тем ниже уровень инвестиций, а значит, и объем производства. Кроме того, чем выше ставка процента, тем ниже потребительский спрос, поскольку дорогим становится потребительский кредит. Следовательно, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объем реального ВВП и наоборот.
- б) *Эффект реального богатства* проявляется следующим образом. В рыночной экономике богатство домашних хозяйств в значительной степени представлено в виде различных финансовых активов (акций, облигаций, срочных счетов). Предположим, что какой-то индивид имеет облигацию номиналом 1000 руб. При повышении уровня цен в 2 раза реальное богатство, представленное этой облигацией, уменьшится также в 2 раза. Снижение реального богатства приведет к уменьшению потребительского спроса, что и отражается в отрицательном наклоне кривой  $AD$ .
- в) *Эффект импортных закупок* — это влияние повышения цен на выбор покупателей между подорожавшими отечественными товарами и импортными товарами, цены на которые не изменились. В такой ситуации покупатели будут предпочитать импортные блага, в силу чего объем совокупного спроса на отечественные товары уменьшится.

Сдвиг кривой совокупного спроса может происходить в результате изменений макроэкономической политики (денежного обращения, государственных расходов или налогообложения) или изменения экзогенных

переменных (объема производства в зарубежных странах, что повлияет на объем экспорта, или уверенности бизнесменов, оказывающих непосредственное влияние на инвестиции).

Другой элемент единого рынка — совокупное предложение.

**Совокупное предложение** — это величина реально производимого продукта всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен.

В микроэкономике кривая предложения  $S$  имеет положительный наклон, свидетельствующий о том, что при повышении цен производители будут расширять производство данного товара. В макроэкономике кривая совокупного предложения  $AS$  имеет несколько иную форму (рис. 1.5).

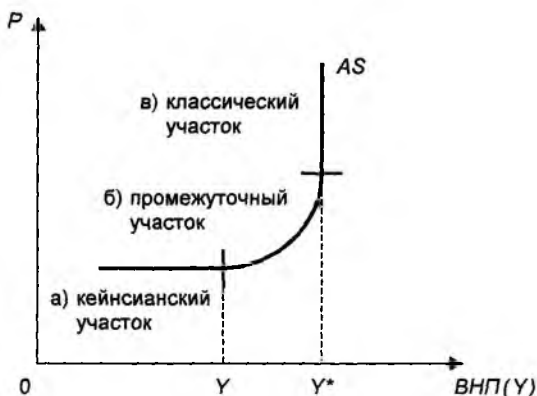


Рис. 1.5. Кривая совокупного предложения

Чем объясняется такая конфигурация кривой  $AS$ ? Дело в том, что в масштабе всей экономики могут сложиться три различные ситуации: *состояние неполной занятости; состояние, приближающееся к полной занятости; состояние полной занятости*. На графике можно выделить три участка:

- а) горизонтальный, или кейнсианский;
- б) восходящий, или промежуточный;
- в) вертикальный, или классический.

**Горизонтальный, или кейнсианский, участок** характеризуется тем, что на нем все факторы производства используются не полностью. Существуют не задействованные в процессе производства мощности, сырье, рабочая сила. По мере увеличения объемов производства свободные факторы втягиваются в процесс производства, не оказывая существенного влияния на уровень цен, который остается стабильным. Такая ситуация может сохраняться до определенного уровня ВВП (на рис. 1.5 он обозначен  $Y$ ). После объема производства  $Y$  ситуация на рынке начнет меняться.

**Восходящий, или промежуточный, участок** соответствует постепенному вовлечению в производство свободных факторов, что имеет определенные границы. Дальнейшее вовлечение их в производство приводит в конечном счете к увеличению затрат, что сказывается на стоимости продукции. Происходит общий постепенный рост цен на товары и услуги в экономической системе.

**Вертикальный, или классический, участок** трактуется исходя из основной посылки представителей классической школы: в экономике все факторы должны быть использованы в процессе производства. Объем производства при этом достигает максимально возможного уровня  $Y^*$  при полной занятости.

Таким образом, кривая  $AS$  отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Поэтому сдвиг кривой  $AS$  вправо или влево будет происходить при: а) изменении цен на факторы производства; б) росте или снижении налогов.

Пересечение кривых  $AS$  и  $AD$  определяет **равновесный объем выпуска и уровень цен** в экономике. Учитывая сложную конфигурацию кривой совокупного предложения, можно предположить, что равновесная ситуация может возникнуть на любом из трех участков: кейнсианском, промежуточном и классическом. Наиболее динамичным в экономике является совокупный спрос. Он быстрее улавливает те изменения, которые происходят в экономике.

Рост совокупного спроса, изменяя точку равновесия, отражается на объеме национального производства и, следовательно, на занятости населения, а также на уровне цен (рис. 1.6).

Рассмотрим возможные варианты. Допустим, что кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на кейнсианском участке (рис. 1.6,а). При росте совокупного спроса от  $AD$  до  $AD_1$  равновесие перейдет из точки  $E$  в точку  $E_1$ . При этом значительно увеличится объем производства (с  $Y$  до  $Y_1$ ), а цены останутся на прежнем уровне. Возросший объем производства потребует привлечения дополнительной рабочей силы, которая имеется в экономической системе. Вовлечение дополнительных факторов производства на кейнсианском участке не вызывает какого-либо роста цен в экономике.

Возрастание совокупного спроса на промежуточном участке вызывает несколько иные последствия (рис. 1.6,б). Объем производства, а следовательно, и занятость населения возрастут, но в меньшей степени, чем на кейнсианском участке. Наблюдается общее повышение цен.

На классическом участке (рис. 1.6,в) при вовлечении всех факторов производства и росте совокупного спроса не происходит увеличения объемов производства и численности занятых. Здесь производство достигает своего потенциального уровня  $Y^*$ , что сопровождается резким повышением цен.

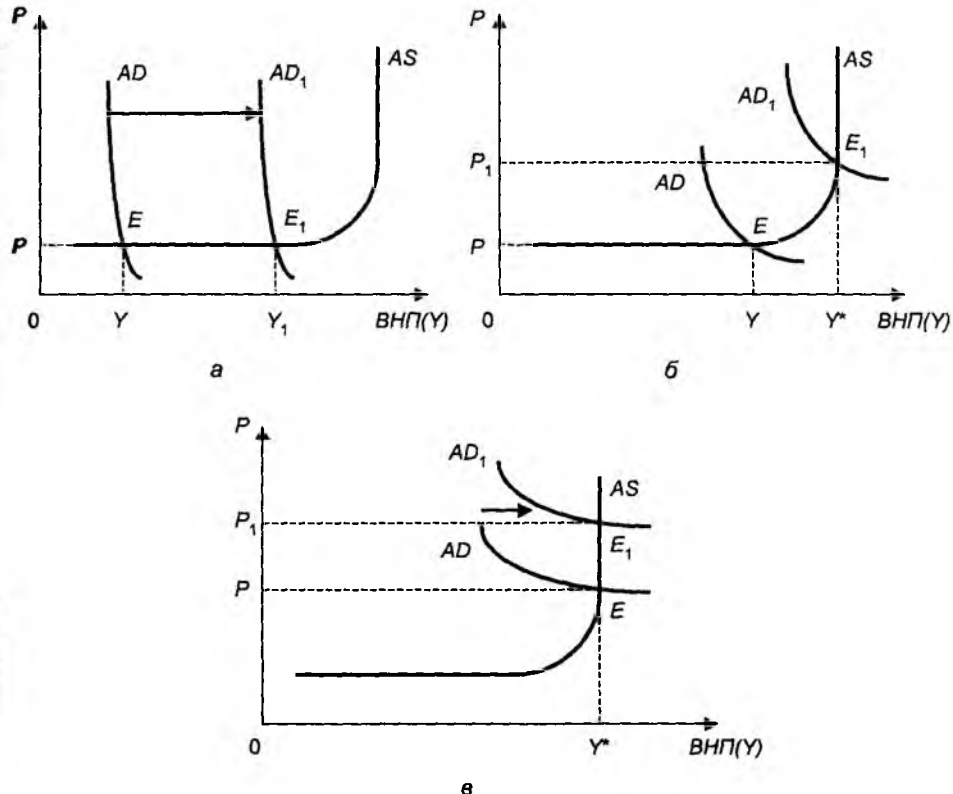


Рис. 1.6. Последствия увеличения совокупного спроса на участках:  
 а — кейнсианском; б — промежуточном;  
 в — классическом

Мы рассмотрели изменения, происходящие в экономике при увеличении совокупного спроса, но он может не только увеличиваться, но и уменьшаться. В таком случае срабатывает «эффект хрюпика» (рис. 1.7).

При первоначальном совокупном спросе  $AD$  точке равновесия  $E$  соответствует объем производства  $Y^*$  и уровень цен  $P_0$ . При уменьшении совокупного спроса до уровня  $AD_1$  равновесие должно было бы наблюдаться в точке  $E_1$ , которой соответствует объем производства  $Y_1$  и уровень цен  $P_1$ . Но этого в реальной экономике не происходит, так как уровень цен, как правило, не снижается. Равновесная ситуация устанавливается в точке  $E_2$ . Цена остается на прежнем уровне, а объем производства падает до уровня  $Y_2$ , т. е. больше, чем если бы равновесие устанавливалось традиционным путем. Линия совокупного предложения поднимается вверх и устанавливается на уровне  $P_0E_2E$ .

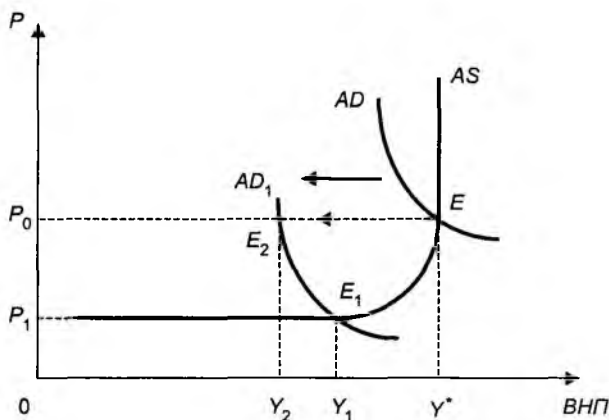


Рис. 1.7. “Эффект храповика”

Такое “поведение” цен и кривой совокупного предложения объясняется определенной ценовой инертностью затрат на производство продукции. Предприниматель заключает договора на поставку сырья, аренду помещений и оборудования, оплату рабочей силы по определенным ценам, которые он не может изменить произвольно в сторону уменьшения. Поэтому даже при снизившемся совокупном спросе он вынужден предлагать свою продукцию по тем ценам, которые установились первоначально, и, чтобы не оказаться в убытке, резко снижать объем производства.

Таким образом, анализ простой модели совокупного спроса и совокупного предложения ( $AD-AS$ ) показывает, что законы рыночного равновесия действуют и на уровне национальной экономики в целом. Вместе с тем она служит полезной схемой для объяснения основных сил, действующих в экономике, и их последствий. Модель учит размышлять об экономике, проводя различие между двумя ее сторонами: спросом и предложением. В процессе же их взаимодействия схема  $AD-AS$  на первый план выдвигает две главные переменные — объем производства и уровень цен, рассмотрению которых будет уделено внимание и в других темах курса.

Наконец, она подводит к мысли о необходимости или нежелательности государственного вмешательства в экономику. В споры о таком вмешательстве вовлечены как те экономисты, кто доказывает, что действия правительства могут ускорить достижение полной занятости и стабильности цен, так и те, кто утверждает, что правительство может только ухудшить положение дел в экономике и сделать ее еще менее стабильной, чем она была бы в противоположном случае. Более подробно об этом речь пойдет в следующей главе.

# ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

## Задание 1. Тесты (выберите правильный ответ)

1. Исследованием чего занимается макроэкономика?

- 1) Поведения таких агентов, как домашние хозяйства, фирмы, отдельные потребители и производители.
- 2) Причин инфляции, безработицы, системы денежного обращения и равновесия экономической системы в целом.
- 3) Реализации продукции и повышения эффективности производства.
- 4) Использования факторов производства и формирования государственного бюджета.

2. Какое равновесие экономической системы называется устойчивым?

- 1) Когда экономика имеет устойчивые темпы роста.
- 2) Когда государственный бюджет на протяжении нескольких лет не имеет дефицита.
- 3) Если выведенная из состояния равновесия экономика сама в него возвращается.
- 4) Если нет инфляции и безработицы.

3. Чем ВВП отличается от ВВП?

- 1) ВВП включает в себя только конечный продукт, а ВВП — всю произведенную продукцию.
- 2) ВВП учитывает продукцию внутри страны и за ее границами, а ВВП — только внутри страны.
- 3) ВВП измеряется в реальных ценах, а ВВП — в номинальных.
- 4) ВВП — это сумма конечных продуктов, а ВВП — это сумма добавленных стоимостей.

4. Чему равен дефлятор ВВП?

- 1) Отношению номинального ВВП к реальному.
- 2) Отношению реального ВВП к номинальному.
- 3) Отношению стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины базового года.
- 4) Сумме индексов цен произведенной продукции данного года.

5. Какие из перечисленных показателей включает в себя ВВП, исчисленный по доходам?

- 1) Заработную плату, сбережения и инвестиции.
- 2) Потребительские расходы, налоги и амортизацию.
- 3) Сбережения, проценты по вкладам и ренту.
- 4) Государственные закупки, ренту или арендную плату и налоги.

6. Что необходимо сделать, чтобы получить величину НДС?

- 1) К ЧНП прибавить косвенные налоги.
- 2) Из ЧНП вычесть косвенные налоги.
- 3) Из ВВП вычесть амортизацию и все налоги.
- 4) К личному доходу прибавить трансфертные платежи.

7. Как исчисляется располагаемый доход?

- 1) Путем сложения заработной платы, трансфертных платежей, доходов по ренте и вкладам.
- 2) Путем прибавления к НДС трансфертных платежей.
- 3) Из суммы всех видов доходов необходимо вычесть налог на личный доход.
- 4) Путем вычета из НДС взносов на социальное страхование, остатков прибыли и налога на прибыль фирм.

## Задание 2. Верно/неверно

1. Макроэкономика исследует проблемы производства и реализации продукции в экономической системе.
2. Вопросы инфляции, темпов экономического роста, безработицы и бюджетной политики относятся к макроэкономическим исследованиям.
3. Равновесие в экономике устанавливается при равенстве спроса и предложения.
4. Реальный ВНП характеризует объем производства за данный год в существующих ценах.
5. Рост безработицы увеличивает дефицит государственного бюджета.
6. Объем денежной массы определяется правительством и зависит от темпа роста цен.
7. По неоклассическому подходу к модели поведения правительства государство должно регулировать экономические отношения через фискальную и денежно-кредитную политику.
8. Кейнсианский подход означает невмешательство государства в экономическую политику.
9. Если из ВНП вычесть стоимость использованных производственных фондов, то получим НДС.
10. Если к НДС прибавить косвенные налоги, то получим ВНП.
11. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, то получим НДС.
12. Дефлятор и индекс потребительских цен — одно и то же, так как через эти показатели рассчитывается реальный ВНП.
13. Расходная часть ВНП состоит из потребительских, инвестиционных и государственных расходов плюс сальдо внешнего баланса.
14. Если импорт превышает экспорт, то  $X_n$  имеет отрицательное значение.
15. Если суммировать валовые инвестиции и амортизационные отчисления, то получим чистые инвестиции.
16. Уровень цен оказывает влияние на показатель ВНП.
17. Средства, идущие на возмещение потребленных средств производства, — это чистые инвестиции.
18. Реальный ВНП — это номинальный ВНП, деленный на ИПЦ.
19. Дефлятор ВНП определяется путем сравнения стоимостей потребительских корзин.
20. Дефлятор учитывает изменение структуры производимых товаров, а ИПЦ не учитывает.
21. Личный доход в макроэкономике учитывает чистый доход домохозяйств.
22. Кейнсианский участок кривой AS соответствует стабильным ценам и наличию свободных факторов производства.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Макроэкономика: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997. Гл. 1, 2.
- Макконнел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 11.
- Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 8.
- Овчинников Г. П. Микроэкономика и макроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1996. Ч. 2. Гл. 1.
- Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 1, 2.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 30.
- Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 16, 18.

\* \* \*

- Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Тема 15.
- Микроэкономика и макроэкономика: Задачи, упражнения, математическое обеспечение: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997. Гл. 2, 1.
- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 23, 24.
- Сборник задач по экономической теории. Киров, 1997. Тема 16.



## Глава 2

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД И КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ

- 2.1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ КЛАССИЧЕСКОГО ПОДХОДА
- 2.2. КЕЙНСИАНСКАЯ КРИТИКА КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ.  
ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА
- 2.3. ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ  
В КЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ
- 2.4. ФУНКЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
- 2.5. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА  
В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ
- 2.6. УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ: МОДЕЛЬ IS
- 2.7. ИНВЕСТИЦИИ И ДОХОД. МОДЕЛЬ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

### 2.1. Характерные черты классического подхода

Классическая и кейнсианская экономические школы представляют два основных направления современной экономической мысли. В данной главе нам необходимо выяснить, на каких посылах базируется классическая теория и какую ценность для общества представляет сложившаяся система взглядов классиков в настоящее время.

Прежде чем приступить к рассмотрению взглядов экономистов классической школы, необходимо высказать несколько замечаний. Прежде всего следует уточнить само понятие *клас-*

ческой школы. Термин “экономисты-классики” ввел в научный оборот, как известно, К. Маркс, имея в виду главным образом английских экономистов А. Смита и Д. Рикардо. Однако позже западные ученые стали трактовать этот термин гораздо шире. Дж. Кейнс, в частности, в состав классической школы включал последователей Д. Рикардо, т. е. тех, кто принял и развил дальше рикардианское экономическое учение, в том числе Дж. Милля, А. Маршалла и А. Пигу. Ряд других авторов к классикам относят и самого К. Маркса.

Таким образом, в настоящее время в западной экономической литературе в состав классической школы включают последователей А. Смита, Д. Рикардо, прежде всего Ж. Сея, Т. Мальтуса, Дж. Милля, К. Маркса, вплоть до экономистов конца XIX в. Развитие экономической мысли, начиная с Дж. Кларка и А. Маршалла, относят обычно к *неоклассической школе*.

Необходимо также иметь в виду отсутствие в работах классиков экономико-математических моделей. Их словесные характеристики рыночной экономики были переложены на язык математических моделей позже, после появления теории Дж. Кейнса, для сравнения взглядов классиков и кейнсианцев.

Кроме того, в настоящее время классическую теорию было бы неправильно рассматривать только как важный этап в истории экономической мысли. Многие положения классиков приобрели особую актуальность в наши дни, особенно после кризиса экономической политики, опиравшейся на концепцию ортодоксальных кейнсианцев. В результате, как уже отмечалось, появилась и оформилась в качестве самостоятельного научного направления *новая классическая школа*. Корни современного монетаризма, теории рациональных ожиданий и других направлений глубоко уходят в классическую теорию.

Приступая к рассмотрению макроэкономической модели классической школы, нужно иметь в виду, что *первой ее особенностью* является положение о том, что предложение благ порождает спрос на них. Это положение наиболее ярко было выражено в законе Ж. Сея (1767—1832). Согласно этому закону, как уже отмечалось, каждый производитель, продав свой товар на рынке, должен сразу все полученные средства истратить на приобретение других товаров.

С точки зрения современной экономики закон Сея несовершенен и не учитывает, так как не предусматривает денежного рынка, т. е. накопления сбережений в денежной форме. На этот существенный недостаток в теории уже указывал еще К. Маркс, отметив, что “...никто не обязан немедленно покупать только потому, что сам он что-то продал” (*Маркс К. Капитал / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 27. С. 124*). Сей, безусловно, не отрицал наличие денежных отношений в экономике, но отводил им роль технического средства при обмене товаров.

Отсюда вытекает *вторая особенность подхода* представителей классической школы к оценке общего равновесия в экономической системе. Они исходят из того, что равновесие складывается на следующих рынках: труда, благ и денег. В результате такого подхода в обществе возникают два вида рынков: один рынок — реально существующий, на котором продаются и покупаются рабочая сила, товары и услуги, другой рынок — денежный, который только обслуживает первый рынок. Таким образом, возникло понятие классической дихотомии, т. е. системы функционирования двух параллельных рынков: одного — реального, второго — денежного.

Более сложная роль денег в экономической системе, чем это представлялось Сею, была замечена А. Маршаллом. Он отметил, что "...хотя люди обладают возможностью покупать, они могут и не пользоваться ею". Признавая тем самым реальность сбережений, экономисты-классики пришли к выводу, что закон Сея будет выполняться в том случае, если сбережения будут использоваться в виде инвестиций ( $S = I$ ). Таким образом, инвестиционные расходы предпринимателей должны задействовать свободные денежные средства населения, не использованные им на приобретение потребительских товаров.

В простейшей форме классическая модель подразумевает, что объем производства — функция занятости и технологии производства. Это значит, что деньги не имеют влияния на реальное производство, обладают свойством нейтральности по отношению к реальному сектору экономики. Они оказывают воздействие лишь на номинальные переменные — цены, процентные ставки, заработную плату. Взаимодействуя друг с другом, денежный и товарный рынки приходят в соответствующее равновесие, которое поддерживается через автоматические стабилизаторы. Это дало основание экономистам-классикам, а затем и неоклассикам сделать вывод о нецелесообразности вмешательства государства в экономическую жизнь.

В отличие от этой позиции другие экономисты, последователи Дж. Кейнса, придерживаются в своих теориях той точки зрения, что деньги не нейтральны по отношению к реальному производству. Один из элементов кейнсианской экономической теории — интеграция денег и реальных переменных. Дж. Кейнс показал, что деньги можно хранить в качестве неиспользованных остатков перед лицом неопределенного будущего, и это решение может привести к падению эффективного спроса на определенные товары и услуги с последующей безработицей. Это опровергает классическую концепцию нейтральности денег. В дальнейшем, правда, монетаристы выступили с критикой кейнсианской теории денег и показали, что классическая дихотомия остается в силе.

Важнейшей чертой взглядов Дж. Кейнса и его последователей была также уверенность в том, что современная экономическая система не

может обойтись без активного вмешательства государства. Определение места и роли государства в экономической жизни в настоящее время является той лакмусовой бумажкой, которая определяет принадлежность экономической теории к одному из направлений экономической мысли.

В конце XIX в. сформировалась неоклассическая экономическая теория. Термин “неоклассическая” означает развитие и усовершенствование основ, заложенных классиками. Обычно выделяют три школы неоклассической теории:

- австрийскую (К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер);
- лозаннскую (Л. Вальрас, В. Парето);
- англо-американскую (А. Маршалл, Дж. Кларк).

Представители **австрийской школы** на основе субъективно-психологического подхода развили новое направление экономической теории — теорию предельной полезности, которая рассматривает потребности человека, а соответственно и спрос на блага как основной элемент экономических отношений.

**Лозаннскую школу** называют также математической, так как исследования ее представителей опирались на использование математических методов и моделей в экономическом анализе. Основное направление данной школы — исследование общего равновесия, которое основывается на равновесии отдельных элементов, составляющих экономическую систему. Л. Вальрас значительно продвинул вперед положение классической теории о том, как рынок формирует устойчивое равновесие.

**Англо-американская школа** состоит из двух самостоятельных направлений. Наиболее значительной является, безусловно, английская ветвь, представленная А. Маршаллом. Он исследовал частичное равновесие и вопросы эластичности спроса, впервые ввел фактор времени в экономические исследования, сформулировал количественную теорию денег как составную часть общей теории стоимости. Его учебником “Принципы экономической науки” пользовались студенты европейских университетов на протяжении нескольких десятилетий.

Американская ветвь представлена в истории экономических учений именем Дж. Кларка, которого называют американским маржиналистом за самостоятельно разработанную теорию предельной полезности и использование ее при исследовании распределения богатства в обществе.

В целом неоклассическую экономическую теорию характеризует использование предельного анализа для изучения ценообразования на товары, услуги и факторы производства на конкурентных рынках. Неоклассики подчеркивают, что рыночные цены товаров и факторов производства связаны с их редкостью. В частности, они исследовали возможность существования такого набора рыночных цен, который гарантировал бы равенство

спроса и предложения на всех рынках. Центральной в неоклассической теории является идея находящейся в равновесии экономики совершенной конкуренции, которая была разработана в основном Л. Вальрасом. Отличительной чертой неоклассической теории является также микроэкономический подход к описанию экономики.

Тридцатые годы XX в. ознаменовались кризисом классической экономической школы и появлением нового направления — **кейнсианства**, которое последовательно отстаивало необходимость государственного регулирования современной экономики.

В 50-е гг. возникает **чикагская экономическая школа** во главе с М. Фридменом, которая базируется на классических постулатах. В 1968 г. К. Бруннер назвал эту школу **монетаристской**. В работах наиболее ярких представителей монетаристов (А. Шварц, М. Таркин, Ф. Каган, Т. Майер, К. Брюнер и др.) отрицалась активная роль государства в стабилизации экономической системы. Считается, что появление и рост влияния монетаризма — следствие неудачи ортодоксального кейнсианства в объяснении высокого и устойчивого уровня безработицы и инфляции во многих промышленно развитых западных странах. Исследования, проведенные монетаристами в области денежного обращения, привели их к выводу о том, что путем регулирования объема денежной массы можно контролировать совокупный спрос в обществе. Если ранние классики, как мы уже отмечали, относились к деньгам, как к счетной единице, то монетаристы проводили свои исследования под девизом “Деньги имеют значение”. Они показали, что деньги — товар, который может замещать множество других товаров и финансовых активов. В результате денежно-кредитная политика может оказывать прямое воздействие на совокупный спрос вопреки кейнсианской точке зрения, согласно которой прямое воздействие она оказывает только на финансовые активы, в то время как влияние на совокупный спрос слабо и неопределенно.

Еще один важный аспект монетаризма — его интерес к динамике и роли *ожиданий*. В последние годы установлено, что ожидания имеют очень большое значение для определения траектории изменения цен и объема производства. Если гипотеза рациональных ожиданий верна, то перспективы любой стабилизационной политики незavidны, поскольку фирмы и частные лица, уяснив для себя действия правительства и их ожидаемые результаты, будут действовать таким образом, чтобы свести на нет их последствия. Это означает, что только неожиданные действия могут оказать какое-то влияние на производство, да и то на очень короткий срок. Все это совершенно не похоже на политику кейнсианского типа, которая не учитывает ожидания частного сектора относительно действия государства. Экономическая политика, предложенная монетаристами, была широко применена правительством М. Тэтчер в конце 70-х гг., при выходе Англии из кризиса.

В 60–70-е гг. в США возникло новое направление классической теории — экономика предложения. Основные представители данного направления — А. Лаффер, П. Робертс и Н. Тюр. Их работы вписываются в рамки идейных течений либерализма. В противоположность кейнсианству сторонники теории экономики предложения отдают предпочтение предложению как фактору экономического роста.

Таким образом, основные идеи классической школы актуальны и в современных экономических исследованиях.

## 2.2. Кейнсианская критика классической школы. Понятие эффективного спроса

Теоретические положения классической макроэкономики были подвергнуты суровой проверке самой жизнью и прежде всего Великой депрессией 30-х гг. Расхождение между теорией и реальностью, выражавшееся в затяжных экономических кризисах, масштабной безработице, низкой инвестиционной активности при полной неэффективности рекомендаций экономистов-классиков, потребовало принципиально нового подхода и объяснений. Их выдвинул в 1936 г. Дж. Кейнс. Он сделал жесткий вывод о том, что у рыночной экономики вообще нет механизма, гарантирующего выпуск на уровне полной занятости. Равновесие может достигаться и в кризисном состоянии экономики, при значительной безработице. Более того, производство на уровне потенциальных возможностей для нерегулируемой рыночной экономики скорее исключение, чем правило. Объяснять же все кризисные явления только внешними причинами, как это делают классики, нельзя.

“Несостоятельность” рынка проявляется в следующих моментах.

1. Наиболее важные экономические решения, такие, как планы сбережений и инвестиций, принимаются по сути дела различными экономическими субъектами: семьями и фирмами — и из разных побуждений. Где гарантия, что фирмы будут больше инвестировать, если население будет больше сберегать? В конце концов, усиление бережливости означает адекватное сокращение потребления. Где гарантия, что все сбереженные средства будут отнесены населением в кредитные учреждения (в том числе и банки)? Наоборот, известно, что значительная часть сбережений оседает в руках населения в наличной форме (**предпочтение ликвидности**). Наконец, независимо от уровня сбережений на уровень инвестиций могут влиять ссуды кредитных учреждений инвесторам. Все это свидетельствует в пользу того, что закон Сея не действует;

2. Разная мотивация при принятии решений о сбережениях и инвестициях приводит к тому, что зачастую изменения ставки процента не оказывают влияния (по крайней мере, существенного) на планы инвестиций и

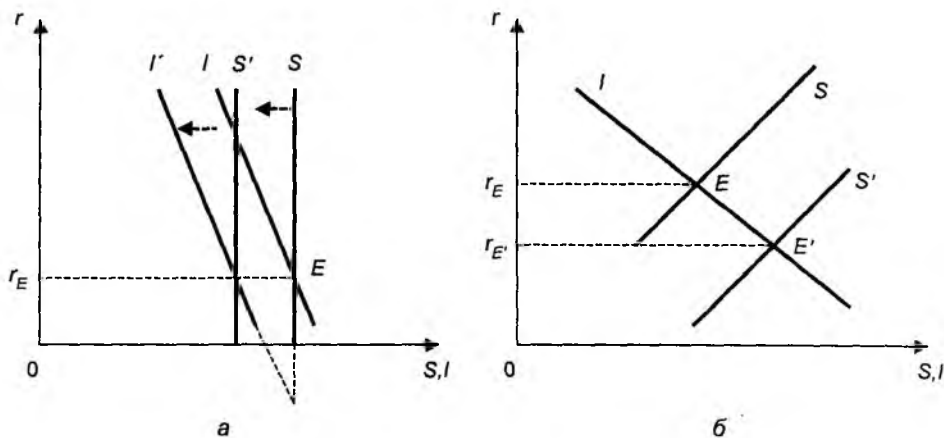


Рис. 2.1. Модель рынка заемных средств:  
а — кейнсианский подход; б — классический подход

особенно сбережений. “Лишь очень немногие люди, — отмечал Кейнс, — изменяют свой образ жизни только потому, что уровень процентной ставки упал с пяти до четырех” (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978). Неэластичность сбережений к изменениям ставки процента объясняется тем, что, как правило, они осуществляются из иных побуждений, чем получение процентного дохода. Люди делают сбережения для покупки дорогих товаров (жилье, земля, автомобиль и т. п.), для получения второй пенсии, на “черный день”, для оплаты высшего образования детей и т. д. Таким образом, на графике сбережений и инвестиций, иллюстрирующем кейнсианский подход, кривая  $S$  будет занимать практически вертикальное положение (рис. 2.1,а). В классической модели она имеет положительный наклон (рис. 2.1,б). Основным же фактором, определяющим сбережения, является, по мнению кейнсианцев, доход:

$$S = S(Y),$$

где  $S$  — сбережения;

$Y$  — национальный (располагаемый) доход.

Относительно инвестиций можно сказать, что они, конечно, реагируют на ставку процента, но в значительно меньшей степени, чем это представляется экономистам-классикам. Гораздо более важным фактором, влияющим на размер инвестиций, является ожидаемая норма прибыли, а также оптимизм или пессимизм предпринимателей.

При наступлении кризиса инвестиционные планы могут существенно сокращаться даже при снижающейся ставке процента. И наоборот, при экономическом подъеме рост процентной ставки не становится препятст-

нием для наращивания капиталовложений. Указанные обстоятельства вызывают смещение кривой инвестиций  $I$ . Например, при сдвиге в положение  $I'$  не будет такой положительной реальной ставки процента, которая обеспечивала бы равенство сбережений и инвестиций, пока не произойдет сдвиг влево графика сбережений (в  $S'$ , рис. 2.1,а). Последнее, однако, означало бы, что произошел спад производства и рост безработицы (т. е. выход из состояния полной занятости).

В классической модели сбережения и инвестиции — функции одной переменной — процентной ставки  $r$ :

$$S = S(r),$$

$$I = I(r).$$

Поэтому в случае возрастания сбережений (сдвиг кривой  $S$  в положение  $S'$  на рис. 2.1,б) равновесная процентная ставка снизится с  $r_E$  до  $r_{E'}$ , в результате чего увеличится объем инвестиций и равновесие рынка заемных средств установится в точке  $E'$ .

3. Серьезной критике Дж. Кейнс подверг взгляды классической школы на механизм гибких цен, автоматически восстанавливающих производство и занятость на потенциальном (естественном) уровне. Он не отрицал, что падение совокупного спроса (а значит, производства и занятости) сопровождается снижением цен на готовую продукцию, но не считал, что это позволит вернуть производство к его естественному уровню. Рыночная экономика никогда не была совершенно конкурентной. Монополизм профсоюзом на рынке труда не позволяет предпринимателям понижать заработную плату в размерах, достаточных для восстановления рыночного равновесия. Олигополистическими обычно являются рынки других основных ресурсов (угля, нефти, стали и т. п.), что также не способствует эластичности цен на них в сторону снижения.

Но даже если снижение цен на ресурсы (в том числе заработной платы) и происходит, то это еще не гарантия, что экономика возвратится к естественному уровню производства и полной занятости, как это представлялось сторонникам микроэкономического (классического) подхода. Более низкая заработная плата означает уменьшение покупательских возможностей населения, а значит, уменьшение производства и занятости. И даже снижение цен на готовую продукцию не вызовет реального роста продаж, понизившихся с началом кризиса. Если же не произойдет возврата производства к потенциальному объему выпуска, то нет никаких оснований считать, что занятость достигнет своего естественного уровня. Другими словами, можно сказать, что совокупный спрос  $AD$  неэластичен от уровня цен и на графике традиционной модели  $AD-AS$  он будет выглядеть почти как вертикальная линия (рис. 2.2).



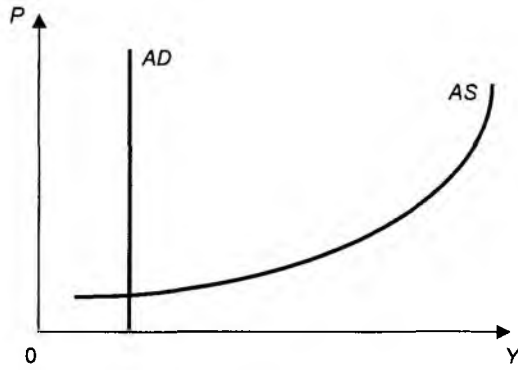


Рис. 2.2. Кейнсианская критика классических представлений об эластичности совокупного спроса

Опровергнув в своих рассуждениях закон Сея, суть которого, как мы помним, выражалась фразой: “предложение порождает свой собственный спрос”, Дж. Кейнс изменил направление причинно-следственной связи между совокупным спросом и совокупным предложением, а именно “совокупный спрос создает совокупное предложение” или иначе: “производить нужно только то, что пользуется спросом, а не наоборот”. Он ввел ключевое понятие своей теории — “**эффективный спрос**”, под которым понимал значение спроса в точке равновесия.

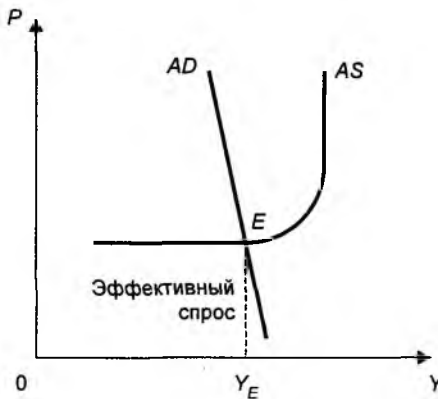


Рис. 2.3. Определение эффективного спроса в рамках традиционной модели  $AD-AS$

В рамках традиционной модели  $AD-AS$  значение эффективного спроса по Кейнсу можно определить по следующему графику (рис. 2.3). Позже, рассмотрев кейнсианскую модель макроэкономического равновесия, мы иным способом определим объем эффективного спроса.

### 2.3. Функции потребления и сбережения в кейнсианской теории

Совокупные расходы в кейнсианской модели распадаются на четыре компонента: потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт. Однако главными являются два первых компонента. Так, в современных условиях потребление составляет до  $2/3$  всей суммы совокупных расходов. Потребление, как отмечалось в предыдущей главе, — одно из двух основных направлений (другое — сбережения) использования НД. Увеличение доли сбережений означает адекватное уменьшение доли потребления, и наоборот:

$$Y = C + S,$$

где  $Y$  — национальный (располагаемый) доход;  
 $C$  — объем потребления;  
 $S$  — объем сбережения.

В свою очередь эти две величины зависят от размеров дохода. Отношение размеров потребления к величине дохода отражает сложившуюся на данный момент **среднюю склонность населения к потреблению APC**:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Отношение суммы сбережений к величине дохода показывает **среднюю склонность к сбережениям APS**:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Итак, в отличие от представителей классической школы Дж. Кейнс рассматривал сбережения как функцию не от ставки процента  $r$ , а от размеров дохода:  $S = S(Y)$ . Точно так же и потребление есть функция дохода:  $C = C(Y)$ .

Согласно так называемому основному психологическому закону Кейнса, “люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход” (*Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1976. С. 157*). Это означает, что с ростом дохода склонность к потреблению снижается, а склонность к сбережениям возрастает. Для характеристики этого процесса рассчитывают **предельную склонность к потреблению MPC** и **предельную склонность к сбережениям MPS**:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad \text{при } \Delta Y = 1.$$

Эти показатели дают представление о том, какую часть дополнительной единицы дохода семьи потребляют, а какую сберегают. Очевидно, что  $MPC$  и  $MPS$  каждый меньше единицы, а в сумме эти два показателя равны единице:  $MPC + MPS = 1$ .

Возникает, однако, вопрос: а каким будет потребление при нулевом текущем доходе? Конечно, не нулевым. При отсутствии текущего дохода (или даже при его наличии, но недостаточных размерах) потребители будут жить, залезая в долги или распродавая ранее накопленное имущество (“отрицательное сбережение”).

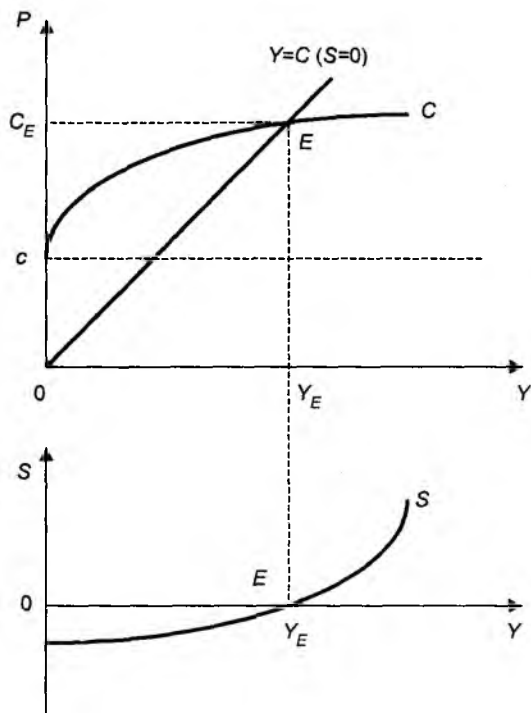


Рис. 2.4. Графики кейнсианских функций потребления и сбережения

Графики функций потребления  $C$  и сбережений  $S$  (рис. 2.4) имеют положительный наклон, который отражает прямую зависимость этих показателей от размеров дохода. Наклон кривых  $C$  и  $S$  в каждой точке определяется тангенсом угла наклона касательной к этой точке. Причем в экономическом смысле тангенс угла наклона представляет собой предельную склонность к потреблению или сбережению. При этом убывающий характер  $MPC$  определяет уменьшающийся наклон кривой  $C$ , а растущий характер  $MPS$  — становящийся все более крутым подъем кривой  $S$  (при постоянных значениях  $MPC$  и  $MPS$  графики  $C$  и  $S$  будут иметь линейный

ид). Учитывая, что величины потребления и сбережения — это две части одного и того же дохода, не кажется удивительным, что график сбережений является по сути дела зеркальным отражением кривой потребления. Вспомогательная линия под углом  $45^\circ$  на верхней части рис. 2.4 отражает гипотетическую ситуацию, когда потребление в точности соответствует располагаемому (или национальному) доходу при любой его величине, т. е. нет ни долгов, ни сбережений (эту линию называют также линией нулевого сбережения). Ее ввели в анализ А. Хансен и П. Самуэльсон в процессе формализации кейнсианской теории. П. Самуэльсон отмечал, что пересечение кривой функции потребления с линией, проведенной под углом  $45^\circ$ , дает нам простейший “кейнсианский крест”, который можно сравнить с пересечением линий спроса и предложения у Маршалла. Действительно, по своему экономическому содержанию эту линию можно интерпретировать как линию равного спроса и предложения в масштабе общества.

При доходе меньше  $Y_E$  (слева от точки пересечения  $E$ ) потребление превышает располагаемый доход. На нижнем графике это соответствует ситуации “отрицательных сбережений” (семьи с доходом меньше  $Y_E$  живут в долг). Точка пересечения  $E$  определяет единственное (при прочих неизменных условиях) значение функции потребления, когда потребление равно доходу, а сбережения равны нулю.

При доходе, большем  $Y_E$  (справа от точки  $E$ ), потребление становится меньше текущего дохода. У семей (и населения в целом) появляется возможность часть дохода сберечь (нижний график).

## 2.4. Функция инвестиций

Вторая составляющая совокупного спроса — **инвестиции**. Под инвестициями в экономической теории принято понимать использование сбережений для создания новых производственных мощностей и других капитальных активов. В состав инвестиций входят все затраты на приобретение машин и оборудования, осуществление строительно-монтажных работ, изменение запасов. Купля-продажа ценных бумаг к инвестициям прямого отношения не имеют и означают только передачу из рук в руки титула собственности на уже существующие активы. Осуществление инвестиций непосредственно связано с *товарным рынком*, тогда как купля-продажа ценных бумаг — с *фондовым рынком*.

Поскольку инвестиции — один из компонентов совокупных расходов, то по сравнению со сбережениями они влияют на объем эффективного спроса прямо противоположным образом: если сбережения сокращают спрос, то инвестиции его увеличивают. Поэтому кейнсианцы исходят из возможности *компенсирования* падающей склонности к потреблению на-

ращиванием инвестиционных расходов. Решая для себя вопрос о целесообразности инвестиций, каждый предприниматель будет сравнивать возможный выигрыш от вложений (норму ожидаемой чистой прибыли  $P'$ ) с реальной ставкой процента  $r$ . При этом он будет принимать во внимание не только издержки капиталовложений и процент (если используются заемные средства), но и альтернативную стоимость инвестиций (даже если вкладывает свои собственные средства). Другими словами, предприниматель будет сравнивать различные инвестиционные проекты по прибыльности. Однако прежде всего инвестиции — функция реальной ставки процента:  $I = I(r)$ .

Эта убывающая функция представлена на рис. 2.5.

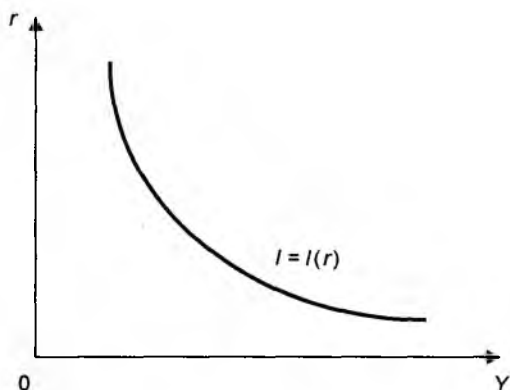


Рис. 2.5. Кейнсианская модель инвестиций

Всего вышеизложенного, однако, пока недостаточно, чтобы ввести функцию инвестиций в кейнсианский анализ. Для этого надо определить зависимость объема инвестиций от размеров НД. Неоднократные попытки статистическим путем найти строгую зависимость этих показателей не увенчались успехом, хотя вполне логично предположить, что с ростом НД расширяются инвестиционные возможности фирм и наоборот.

Характер воздействия инвестиций на экономический рост, на цикличность развития производства и обратное влияние прироста НД на инвестиционный процесс ставят проблему разграничения инвестиций по видам. Если исключить инвестиции, идущие на возмещение выбывающих капитальных товаров (т. е. амортизацию), то оставшиеся чистые инвестиции (накопление) могут носить *автономный* или *индуцированный* характер ( $I_a$  и  $I_n$ ). Под автономными инвестициями понимаются затраты на образование нового капитала, не зависящие от изменений НД. Наоборот, сами эти инвестиции и их изменение оказывают влияние на рост или падение НД. Причины появления автономных инвестиций — внешние

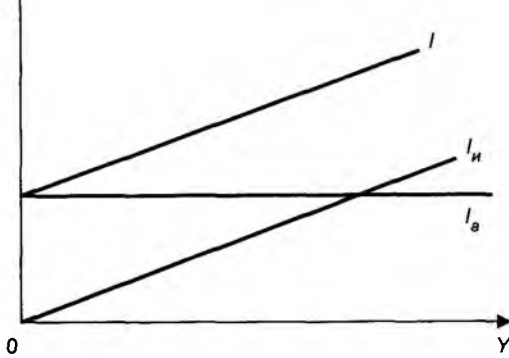


Рис. 2.6. Графики автономных и индуцированных чистых инвестиций

факторы: скачкообразность технического прогресса, изменение вкусов, прирост населения, расширение внешних рынков и т. п. В большинстве случаев источник финансирования автономных инвестиций — госбюджет, а точнее, его дефицит. Кроме того, источником  $I_a$  могут быть внешние займы.

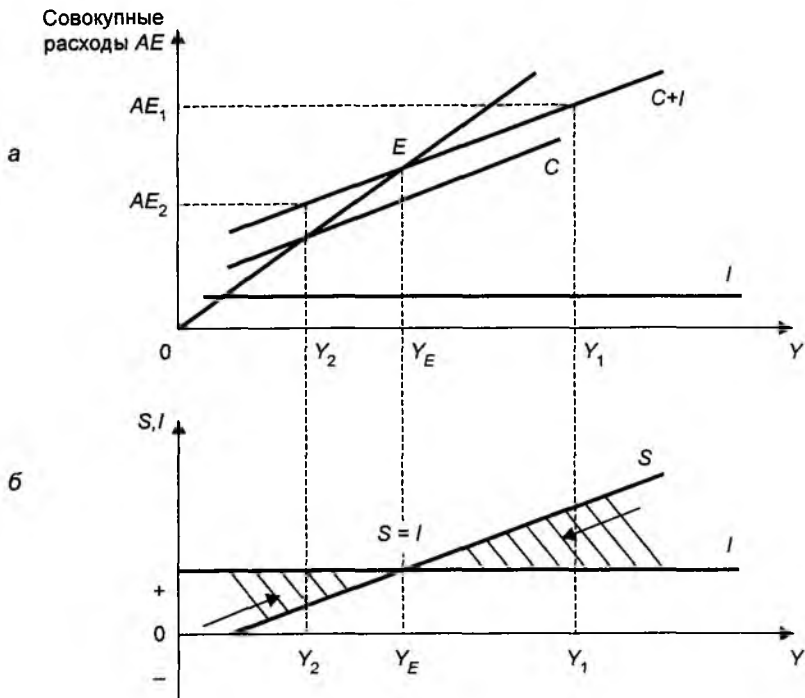
График автономных инвестиций в координатах кейнсианской модели будет горизонтальной линией (рис. 2.6). Отличие индуцированных инвестиций от автономных состоит прежде всего в том, что они зависят от величины НД, а точнее, от его прироста:  $I_i = f(\Delta Y)$ . Зависимость прироста индуцированных инвестиций от роста НД отражается **предельной склонностью к инвестированию**:

$$MPI = \frac{\Delta I}{\Delta Y}.$$

Именно эта зависимость придает графикам индуцированных чистых инвестиций незначительный положительный наклон (рис. 2.6).

## 2.5. Равновесный объем национального производства в кейнсианской модели

Национальная экономика будет находиться в равновесном состоянии только в том случае, если совокупный спрос будет равен произведенному национальному продукту (совокупному предложению). Однако к проблеме макроэкономического равновесия кейнсианцы подходили с иных позиций, чем это делали классики в традиционной модели  $AD-AS$ . Они рассматривали равновесие (и его изменение) при постоянном уровне цен.



**Рис. 2.7.** Определение равновесного объема выпуска:  
 а — в модели доходов и расходов ("кейнсианский крест");  
 б — через функции сбережений и инвестиций

Упрощенная модель строится на основополагающем кейнсианском утверждении, что совокупный спрос **определяет** уровень НД:  $Y = C + I$ . Чтобы получить кривую совокупных расходов (без учета внешних связей и государственного вмешательства), надо сложить графики  $C$  и  $I$ . Пересечение этой кривой с линией под углом  $45^\circ$  определит то единственное состояние равновесия экономики, когда совокупные расходы равны НД (рис. 2.7,а).

В случае если производимый НД (например,  $Y_1$ ) окажется больше равновесного уровня  $Y_E$ , то совокупные расходы станут отставать от выпуска ( $AE_1 < Y_1$ ) и это приведет к росту товарных запасов. Чтобы избавиться от него, производители начнут сокращать выпуск до уровня  $Y_E$ . В обратной ситуации, когда произведенный НД меньше равновесного уровня (например,  $Y_2$ ), расходы превышают текущее производство ( $AE_2 > Y_2$ ), что ведет к истощению запасов. Чтобы довести запасы до нормального уровня, фирмы начнут расширять выпуск до  $Y_E$ . В обоих случаях восстановление равновесия возможно, по мнению кейнсианцев, без какого-либо заметного изменения сложившегося **уровня цен**.

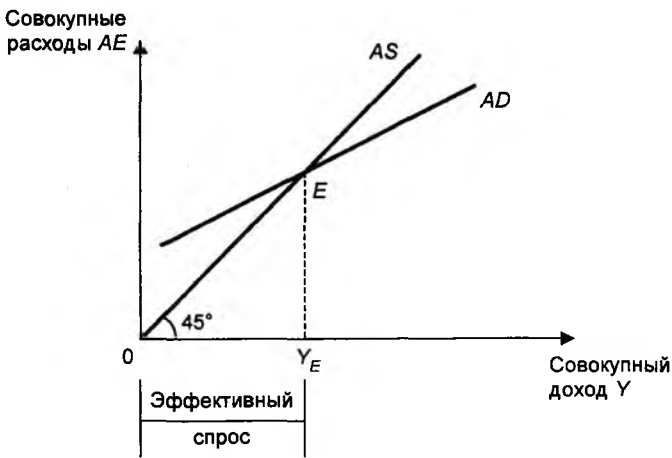


Рис. 2.8. Определение эффективного спроса в рамках кейнсианской модели

Учитывая взаимосвязь функций потребления и сбережения, можно определить равновесный объем национального производства в рамках кейнсианской модели и другим путем, сравнивая величины сбережений и инвестиций. Графически это будет выглядеть следующим образом (рис. 2.7,б).

Точка пересечения линий  $S$  и  $I$  определит равновесное состояние экономики  $Y_E$ , когда семьи планируют сберегать столько же, сколько частный сектор — инвестировать. Именно это соответствие приводит к равенству национальных расходов  $AE$  и НД ( $Y$ ):

$$C + I = C + S.$$

Если объем запланированных инвестиций меньше объема сбережений (заштрихованная зона вправо от точки  $E$ ), то *совокупный спрос окажется меньше совокупного предложения*, возникнут *затоваривание* и тенденция к сокращению НД. В обратной ситуации (слева от точки  $E$ ) появятся *дефицитные явления* и соответственно тенденция к росту НД.

Рассмотренную нами модель вполне можно интерпретировать в терминах совокупного спроса  $AD$  и совокупного предложения  $AS$ . Поскольку совокупное предложение, по крайней мере в коротком периоде, не зависит от уровня цен, постольку модель  $AD$ - $AS$  может быть представлена в “кейнсианских” координатах (совокупные расходы  $AE$  — совокупный доход  $Y$ ). В заданных координатах линия под углом  $45^\circ$  — линия равенства расходов и доходов — может рассматриваться как линия национального продукта или, иначе, совокупного предложения  $AS$ . В свою очередь линия планируемых совокупных расходов по составу компонентов легко интерпретируется как линия совокупного спроса  $AD$ . Таким образом, кейнсианская краткосрочная модель  $AD$ - $AS$  будет выглядеть, как показано на рис. 2.8.



Пересечение линий  $AS$  и  $AD$  определит равновесное состояние экономики в коротком периоде и величину эффективного спроса в рамках кейнсианской модели. По мнению Дж. Кейнса, это равновесие носит устойчивый характер и отклонения от него в ту или иную сторону породят тенденцию к ликвидации разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением. Поскольку  $AD$  в данной модели отождествляется с совокупными расходами, а фактический спрос может отличаться от прогнозируемого, постольку фирмы будут корректировать свои планы в соответствии с реалиями рынка.

## 2.6. Условие равновесия на товарном рынке: модель $IS$

Как мы выяснили, объем спроса в экономике без государства и заграницы — возрастающая функция располагаемого (национального) дохода и инвестиционных расходов:

$$AD = C(Y) + I(r).$$

Что же касается предложения, то оно равно объему произведенной продукции, которая предлагается к реализации по определенному уровню цен. Иначе говоря, предложение в масштабах экономики равно ВВП, т. е.  $Y$ .

Поэтому в соответствии с кейнсианскими постулатами предложение имеет следующий вид:

$$AS = C(Y) + S(Y).$$

Таким образом, равновесие на товарных рынках может иметь место только при соблюдении следующего равенства:

$$I(r) = S(Y).$$

Внешне оно напоминает условие равновесия на товарных рынках в модели классической школы:  $I(r) = S(r)$ . Разница между ними затрагивает только аргумент функции сбережения. Уравнение классиков означает, что равновесие между сбережениями и инвестициями возможно лишь в *одной-единственной точке* — в точке пересечения кривых  $I$  и  $S$  (рис. 2.1,б). Кейнсианское же условие равновесия допускает *множественность равновесных состояний* на товарных рынках. Для определения этого множества используется графическая модель инвестиции — сбережения ( $IS$ ). Эта модель позволяет найти условие, при котором инвестиции будут равны сбережениям: если  $I(r) = S(Y)$ , то очевидно, что существует какая-то связь между процентной ставкой  $r$  и уровнем дохода  $Y$ . Модель и устанавливает связь между четырьмя переменными:  $S, I, r, Y$ .

Разделим плоскость на четыре квадранта. Во II квадранте изобразим кривую, отражающую функцию инвестиций:  $I = I(r)$ . В III квадранте проведем вспомогательную линию, означающую равенство инвестиций сбережениям ( $I = S$ ). Понятно, что эта линия разделит координатный гол ровно пополам. В IV квадранте построим кривую сбережений:  $S = S(Y)$ . Наконец, в I квадранте мы должны найти графическим путем интересное нас равенство:  $S(Y) = I(r)$ , точнее, условие этого равенства (рис. 2.9).

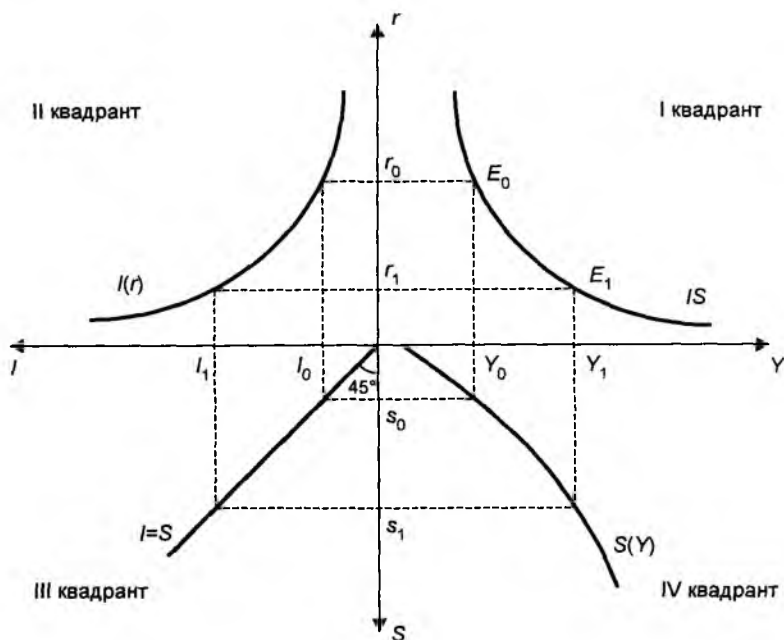


Рис. 2.9. Модель равновесия товарных рынков  $IS$

Допустим, что на денежном рынке установилась равновесная ставка  $r_0$ . На товарном рынке этому уровню процентной ставки будет соответствовать инвестиционный спрос в объеме  $I_0$  (при ставке  $r_1$  инвестиционный спрос  $I_1$  и т. д.). Для обеспечения такой величины инвестиций необходимы сбережения в объеме  $S_0(S_1)$ , для чего, в свою очередь, нужно произвести товаров и услуг на сумму  $Y_0(Y_1)$ . Следовательно, при процентной ставке  $r_0(r_1)$  и доходе  $Y_0(Y_1)$  равновесное состояние на товарных рынках наблюдается в точках  $E_0$  и  $E_1$ .

Полученная нами кривая  $IS$  иногда называется *кривой Хикса* по имени известного английского экономиста Дж. Хикса, который первым ввел ее в научный анализ. Она показывает взаимосвязь между процентной ставкой  $r$

и НД ( $Y$ ) при равновесии между сбережениями и инвестициями, в частности то, на сколько следует изменить ставку процента при изменении НД (национального объема производства) для сохранения равновесия на товарных рынках. Например, если доход возрастет, то это приведет к росту сбережений; следовательно, должны увеличиться и инвестиции, что возможно лишь при снижении процентной ставки. Таким образом, отрицательный наклон кривой  $IS$  объясняется тем, что при снижении процентной ставки возрастают инвестиции, производство и доход и, наоборот, при росте процентной ставки эти переменные сокращаются.

Какой практический смысл имеют данные рассуждения? Прежде всего макроэкономическое равновесие товарных рынков неустойчиво, потому что нет никакой уверенности, что инвестиции уравниваются со сбережениями, так как мотивы инвестиций и сбережений разные. Поэтому в реальной экономике, как правило, существует макроэкономическое неравновесие сбережений и инвестиций. Возможны два типа такого неравновесия.

**При первом типе ( $S < I$ )** возникает опасность двух нежелательных для экономики эффектов: а) нехватка сбережений ограничивает капиталовложения, а значит, перспективы производства и предложения; б) чем меньше сбережения в обществе, тем больше рыночный текущий спрос. Соединившись вместе, эти эффекты давят на цены, дезорганизуют товарные рынки и в конечном счете усиливают инфляцию. Этот тип макроэкономического неравновесия проявляется в той или иной мере во всех рыночных экономиках: рост экономики не тот, что мог бы быть.

**При втором типе ( $S > I$ )** инвестиционный спрос удовлетворяется полностью, денег хватает с избытком. Эту ситуацию Дж. Кейнс назвал “промежутком сбережений в инвестиционном спросе”. В случае больших сбережений в экономике также сочетаются два эффекта: а) низкий текущий спрос (поскольку люди предпочитают больше сберегать, чем тратить); б) мощный поток инвестиций, что ведет к быстрому разворачиванию производства и предложения. Возникает ситуация классического кризиса перепроизводства, когда предложение товаров опережает спрос. Это может привести к промышленному спаду, росту безработицы и в конечном счете к дефляции (снижению общего уровня цен).

Промышленно развитые страны периодически сталкиваются с такого рода явлениями, но наибольшую вероятность их развития в недалекой перспективе следует ожидать в странах, вставших на путь рыночных реформ.

Таким образом, мы видим, что рыночный механизм не обеспечивает устойчивого равновесия между инвестиционным спросом и предложением сбережений, без чего экономика работать не может. А это значит, что поддержание такого равновесия — задача государства.

## 2.7. Инвестиции и доход. Модель мультипликатора

в этом параграфе проанализируем, как экзогенное изменение инвестиционных расходов влияет на величину ВВП. Как уже отмечалось, увеличение или уменьшение инвестиций ведет к росту или падению объемов производства и занятости. На рис. 2.10 показано, как изменения в автономных инвестициях изменяют величину равновесного объема НД.

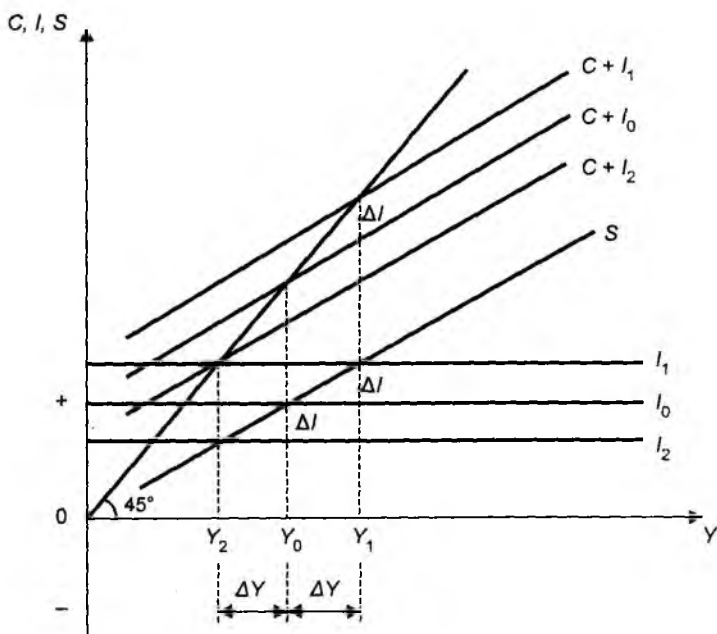


Рис. 2.10. Мультипликционный эффект в модели равновесия доходов

Напомним, что по осям координат мы откладываем НД ( $Y$ ), потребление  $C$ , инвестиции  $I$  и сбережения  $S$ . Под углом  $45^\circ$  проведем вспомогательную линию, экономический смысл которой был уже рассмотрен. Функция инвестиций отображается горизонтальной линией, что свидетельствует о независимости объема капитальных вложений от дохода. Функция потребления, как было показано на рис. 2.7,а, представлена линией  $C$ , имеющей положительный наклон. Поскольку совокупный спрос — сумма спроса на потребительские товары и инвестиционные ресурсы, постольку для получения линии совокупного спроса необходимо сложить линию потребительского спроса и линию автономных инвестиций ( $C + I$ ).

Нетрудно заметить, что прирост или сокращение дохода оказываются более значительными, чем вызвавшие их изменения автономных инвести-

ций. Описанное явление получило название “эффект мультипликатора”, впервые оно отмечено в 1931 г. американским экономистом Р. Каном. В широкий научный оборот это понятие ввел Дж. Кейнс.

Мультипликатор представляет собой число, показывающее, *во сколько раз необходимо увеличить первоначальный прирост инвестиций, чтобы рассчитать вызванный этим прирост НД.*

Допустим, что инвестиции возросли на 10 млрд. руб. Если благодаря этому совокупный объем производства (дохода) увеличится на 30 млрд. руб., то в такой экономике мультипликатор равен 3. Если же вызванное дополнительными инвестициями увеличение дохода составило бы 50 млрд. руб., то мультипликатор был бы равен 5.

В чем же причина этого явления, как его объяснить? Ведь очевидно, что прирост инвестиций в развитие производственной базы общества не может в коротком периоде обернуться отдачей в виде готовой продукции. Дело в том, что Дж. Кейнс связывал мультипликационный эффект не с отдачей от инвестиций в виде выпуска дополнительной продукции или услуг. Он полагал, что исходное увеличение инвестиций приводит к увеличению доходов фирм, производящих инвестиционные товары (оборудование, стройматериалы и т. п.). Увеличение дохода, в свою очередь, расширяло их собственное потребление, производство, занятость и спрос на продукцию сырьевых и смежных отраслей. Рост занятости и доходов работников способствует расширению производства в отраслях, производящих потребительские товары. Вслед за первичным приростом дохода следует его вторичный прирост и т. д. Таким образом, цепная реакция доходообразования и расширения производства захватывает все более отдаленные друг от друга отрасли. Возникает своего рода “эффект кругов по воде”. Причем, чем шире становится этот процесс, тем “эффект возмущения” становится менее интенсивным. Затухание объясняется тем, что не весь полученный на каждом этапе доход тратится на новое потребление, т. е. становится снова чьим-то доходом. На каждом этапе часть полученного дохода сберегается и тем самым исключается из дальнейшего доходообразования. Таким образом, сила эффекта мультипликатора (*multiplico* — умножаю) зависит от того, сколько дохода поступит на каждую следующую стадию, т. е. от предельной склонности к потреблению участников последовательности событий.

Для иллюстрации мультипликационного эффекта обратимся к условному примеру, который покажет, почему мультипликатор больше единицы. Допустим, что из неиспользованных до сих пор ресурсов некий индивид решил соорудить небольшой кирпичный завод за 100 тыс. руб. Благодаря этой затее нанятые для строительства рабочие получают 100 тыс. руб. дополнительного дохода. Что же произойдет дальше? Если каждый человек в экономике характеризуется предельной склонностью к потреблению 0,8, то 80 тыс. руб. они потратят на покупку новых товаров и услуг.

Именно на эту сумму у продавцов сократятся товарные запасы. Реакцией производителей на сокращение запасов будет увеличение объема производства на 80 тыс. руб., вслед за чем 0,8 этой суммы получившие ее другие работники потратят на свое потребление (64 тыс. руб.). Этот процесс будет непрерывно продолжаться таким образом, что на каждой следующей стадии расходы составят 80% от расходов, совершенных на предыдущей стадии.

Эта бесконечная цепь вторичных расходов вызвана лишь тем, что наш индивид осуществил первоначальные инвестиции в размере 100 тыс. руб. Однако, хотя теоретически эта цепь и не имеет конца, нетрудно заметить, что на практике она стремится к конечной величине, которая поддается арифметическому расчету:

$$100 \text{ тыс. руб. дохода} \longrightarrow 100 \text{ тыс.} \times 0,8 \text{ (потребление);}$$

$$80 \text{ тыс. руб. дохода} \longrightarrow 80 \text{ тыс.} \times 0,8 \text{ (потребление);}$$

$$64 \text{ тыс. руб. дохода} \longrightarrow 64 \text{ тыс.} \times 0,8 \text{ (потребление).}$$

.....

Сумма увеличивающегося дохода составит:

$$100 \text{ тыс.} + 80 \text{ тыс.} + 64 \text{ тыс.} + \dots = 100 \text{ тыс.} (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots).$$

Предел суммы геометрической прогрессии будет выглядеть следующим образом:

$$100 \text{ тыс.} \times \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{100 \text{ тыс.}}{0,2} = 500 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, расчет показывает, что если  $MPC = 0,8$ , то мультипликатор равен 5: он включает в себя единицу первоначальных инвестиций и 4 единицы дополнительных вторичных потребительских ресурсов. Тот же самый результат можно получить, если воспользоваться концепцией предельной склонности к сбережению  $MPS$ . Если  $MPC = 0,8$ , то  $MPS = 0,2$ . В этом случае мультипликатор будет равен:

$$\frac{1}{MPS} = \frac{1}{0,2} = 5.$$

Общая формула мультипликатора имеет вид:

$$k = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Итак, мы можем сделать вывод: чем больше склонность к потреблению (меньше склонность к сбережению), тем больше мультипликатор, а это

значит, что тем больший будет итоговый прирост НД за счет прироста инвестиций:

$$\Delta Y = k \Delta I,$$

где  $\Delta Y$  — прирост НД;

$\Delta I$  — прирост первоначальных инвестиций.

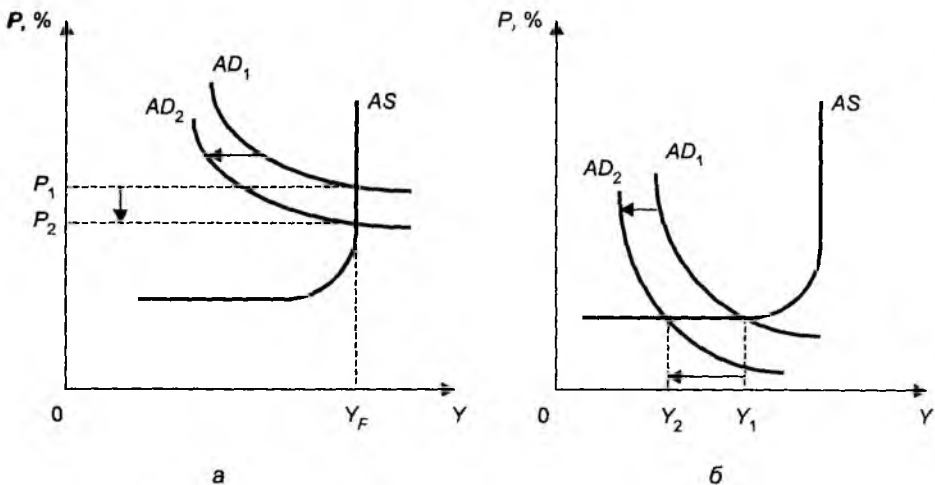
Мультипликаторный эффект могут вызывать любые автономные затраты, а не только инвестиции. Речь идет об изменении величин автономного потребления, государственных закупок, экспорта. В таком случае говорят о **мультипликаторе затрат**. Он рассчитывается как отношение прироста НД к изменениям всех автономных затрат, вызвавших его прирост.

Оценивая эффект мультипликатора, стоит помнить, что если в случае роста автономных затрат он срабатывает в пользу экономического роста, то при сокращении этих расходов он с не меньшей силой вызывает падение производства. Как дестабилизирующий фактор мультипликатор тем сильнее, чем меньше величина *MPS*, и наоборот.

Анализ мультипликаторного эффекта показывает наличие необычного явления, получившего название **“парадокс бережливости”**. Суть его, как показал Дж. Кейнс, в том, что, если люди пытаются увеличить объем своих сбережений, это вовсе не обязательно ведет к росту сбережений в экономике в целом. При определенных условиях попытки населения больше сберегать оборачиваются возвратом к первоначальному уровню сбережений или даже к их абсолютному сокращению. Исключение — ситуация инфляционного “перегрева” экономики на уровне потенциального выпуска  $Y_f$ . В данном случае увеличение сбережений — общественно желательно, так как уменьшает совокупный спрос и способствует обузданию инфляции, а значит, росту благосостояния (рис. 2.11,а). На рис. 2.11,б показано, как с ростом сбережений падают совокупные расходы, вслед за чем у производителей появляется стимул сократить производство. Очевидно, что, пока люди сберегают больше, чем производители желают инвестировать, объем НД в стране будет падать и происходить это будет до тех пор, пока в экономике существуют “избыточные” сбережения.

В этом и заключается парадокс бережливости: все попытки увеличить сбережения фактически ведут к снижению инвестиций и производства, сокращению доходов и, следовательно, уменьшению сбережений. Объем производства будет сокращаться до тех пор, пока доход не упадет настолько, что желаемый объем сбережений уравнивается с желаемой величиной инвестиций.

Особый вред бережливости состоит именно в том, что наиболее серьезные мотивы сберегать появляются у людей как раз при ухудшении экономической конъюнктуры. По-человечески понятно, когда люди, опасаясь наступления кризиса и потери работы, начинают усиленно откладывать на



**Рис. 2.11.** Эффект усиления бережливости в рамках традиционной модели AD-AS

*а* — уменьшение совокупного спроса не изменяет объем выпуска;  
*б* — уменьшение совокупного спроса сокращает объем выпуска

“черный день”. Однако увеличение сбережений означает сокращение потребления. Соответственно уменьшаются доходы производителей, ибо расходы одних — это доходы других. Если кому-то удалось сберечь больше, то только потому, что кто-то другой был вынужден залезть в долги или расстаться со своими сбережениями. Попытки значительной части населения сократить потребление (ради увеличения сбережений) приведут к сокращению НД.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

### Задание 1. Тест (выберите правильный ответ)

- Работы каких ученых-экономистов относятся к классической школе?
  - К. Маркса, А. Маршалла, П. Самуэльсона.
  - А. Смита, Дж. Милля, Дж. Кейнса.
  - Ж. Сая, Д. Рикардо, А. Пигу.
  - Все ответы верны.
- Какое положение является исходным постулатом классической школы?
  - Эффективный спрос порождает предложение.
  - Предложение благ порождает спрос на них.
  - Общее равновесие экономической системы устанавливается через равновесие на денежном рынке.
  - Государство не должно вмешиваться в развитие экономики.



3. В чем причина выхода экономической системы из равновесия, с точки зрения классиков?
- 1) В разбалансировании денежного рынка.
  - 2) В ошибках правительства, войне, неблагоприятных природно-климатических явлениях.
  - 3) В снижении общих закупок по сравнению с выпуском продукции.
  - 4) В неразвитости производственной сферы.
4. В чем основной недостаток сформулированного Сеем закона общего равновесия?
- 1) Наличие денег в обществе создает разрыв между актами купли-продажи.
  - 2) Закон Сея сформулирован для бартерного обмена.
  - 3) Он отрицает возможность накопления у субъектов рыночной экономики.
  - 4) Все ответы верны.
5. Какой формулой выражается предельная склонность к потреблению?
- 1)  $MPM = \Delta M / \Delta Y$ .
  - 2)  $MPS = \Delta S / \Delta Y$ .
  - 3)  $MPI = \Delta I / \Delta Y$ .
  - 4)  $MPC = \Delta C / \Delta Y$ .
6. Какие из перечисленных факторов влияют на инвестиционный спрос?
- 1) Ставка процента.
  - 2) Ожидаемая норма чистой прибыли.
  - 3) Оптимизм или пессимизм предпринимателей.
  - 4) Все перечисленные факторы.
7. Чем определяется макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели?
- 1) Пересечением кривых потребления и сбережений.
  - 2) Пересечением кривых потребления и инвестиций.
  - 3) Пересечением кривой совокупных расходов с линией "нулевого сбережения".
  - 4) Пересечением кривой сбережений с биссектрисой прямого угла.
8. Если потребители из каждой дополнительной единицы дохода сберегают 25%, то мультипликатор составляет:
- 1) 4,
  - 2) 2,5,
  - 3) 10,
  - 4) 0,4.
9. В каком случае равновесный объем НД возрастет?
- 1) При увеличении импорта.
  - 2) При снижении экспорта.
  - 3) При увеличении чистого экспорта.
  - 4) Ни в одном из перечисленных случаев.

## **Задание 2. Верно/неверно**

1. Представители классической школы утверждают, что спрос определяет производство в экономической системе.
2. Представители классической школы утверждают, что макроэкономическое равновесие возможно только при полном использовании ресурсов.
3. Основное понятие кейнсианской теории — эффективный спрос.
4. Предельная и средняя склонности к потреблению могут совпадать.
5. Сбережения равны сумме инвестиций и потребления.
6. Согласно теории Кейнса, равновесное состояние экономики возникает тогда, когда НД хватает и на потребление, и на сбережения.
7. Предельная склонность к сбережению — это отношение прироста сбережений к приросту дохода.
8. С ростом текущего дохода склонность к потреблению возрастает.
9. И автономные, и индуцированные инвестиции не зависят от величины НД.
10. На размеры сбережений и инвестиций влияют одни и те же факторы.
11. Потребительские расходы и сбережения более стабильны, чем инвестиционные расходы.
12. Склонность к потреблению не может превышать единицы.
13. Склонность к сбережению не может превышать единицы.
14. Если экономика находится в состоянии макроэкономического равновесия, то ни инфляционный, ни рецессионный разрывы не могут возникать.
15. Усиление бережливости оказывает положительное влияние на экономику при инфляционном "перегреве".
16. Макроэкономическое равновесие имеет место всегда, когда сбережения населения равны объему запланированных инвестиций.

## **РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Ч. 3. Тема II. Гл. 1.
- Введение в микроэкономику / Под ред. Б. П. Суворова. М., 1997. Гл. 12.
- Долан Э. Макроэкономика. М., 1995. Гл. 5, 6.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 12, 13.
- Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 9.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 25.
- Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 18.

## РАЗДЕЛ II

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

## Глава 3

### ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 3.1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА И ЕГО ФАЗЫ
- 3.2. ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ
- 3.3. ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА И ФОРМ ЦИКЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

#### **3.1. Понятие экономического цикла и его фазы**

Изучение циклических закономерностей экономического развития — одна из составных частей макроэкономического анализа. Многие поколения исследователей пытались разгадать тайну циклических колебаний рыночной экономики. Но в одно время некоторые авторы пришли к выводу, что циклы можно устранить и обеспечить плавное развитие экономики. Это дало основание некоторым политикам, в частности американскому президенту Л. Джонсону, заявить в конце 60-х гг. следующее: “Мы избавились от циклических спадов, которые на протяжении многих десятилетий сталкивали нас с пути роста и прогресса. В шестидесятые годы мы приняли новую стратегию, направленную на предотвращение циклических пожаров еще до того, как они начнутся”. Однако этой надежде не суждено было сбыться. Объективная реальность оказалась сильнее научных прогнозов. В настоящее время существование цик-

ической динамики рыночной экономики никто из серьезных ученых-экономистов не оспаривает.

Отечественная наука в недавнем прошлом уделяла внимание проблеме циклов лишь в связи с изучением капитализма, поскольку циклическость развития в плановом хозяйстве заведомо исключалась. Сейчас, когда в России сформированы основы рыночных отношений и процесс воспроизводства приобретает все более циклический характер, данная проблема будет представлять интерес не только для узкого круга специалистов-теоретиков, но и для широких слоев практических работников, и в первую очередь для предпринимателей, руководителей государственных предприятий, многих государственных деятелей и целых институтов.

Цель данной главы — раскрыть объективные причины циклов, их природу, показать воздействие циклических колебаний на национальное производство и занятость. Экономический цикл — регулярные колебания уровней производства, занятости и дохода, продолжающиеся обычно 7–10 лет, относительно векового или долгосрочного тренда. Причинами являются: периодическое истощение автономных инвестиций; ослабление эффекта мультипликации; колебания объемов денежной массы; обновление основного капитала и т. д. В макроэкономике отсутствует интегральная теория экономического цикла, и экономисты различных направлений концентрируют внимание на разных причинах цикличности. Однако большинство экономистов вслед за Дж. Кейнсом считают, что уровень совокупных расходов непосредственно определяет уровень занятости и производства. В свою очередь они определяются предельной склонностью к потреблению, сбережению и инвестированию. В результате экономическое развитие всегда связано с нарушением равновесия, с отклонением от средних показателей экономической динамики. Наиболее яркими проявлениями нестабильности выступают *инфляция* (повышение уровня цен, обесценение национальной валюты) и *безработица* (низкий уровень производства и занятости).

Эти явления можно изобразить графически. На рис. 3.1 показано, как снижение совокупного спроса приводит к уменьшению выпуска.

Предположим, что экономика первоначально находится в состоянии краткосрочного равновесия в точке  $E$ . Затем в результате сокращения совокупных расходов кривая  $AD$  сдвигается влево, в положение  $AD_1$  и в экономике устанавливается новое краткосрочное равновесие, в точке  $F$ . При этом выпуск сокращается с  $Y_0$  до  $Y_1$ , а уровень цен снижается с  $P_0$  до  $P_1$ . Сокращение выпуска сопровождается ростом безработицы и недогрузкой производственных мощностей.

В случае роста совокупных расходов все происходит с точностью до наоборот: кривая  $AD$  смещается вправо, объем выпуска увеличивается, а цены (инфляция) повышаются.

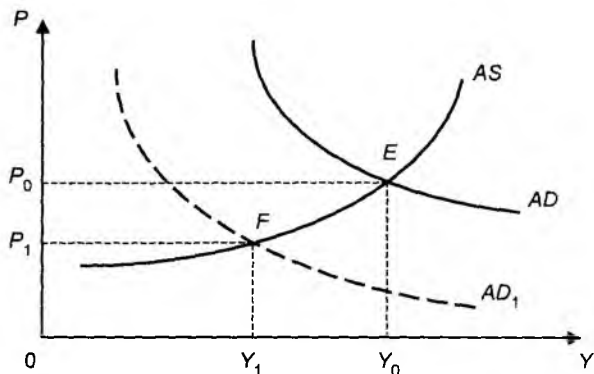


Рис. 3.1. Изменение совокупных расходов и уровня выпуска

Циклы могут быть вызваны сдвигом совокупного предложения. Наиболее известный случай — нефтяной шок 70-х гг., приведший к росту мировых цен почти в 10 раз. Поскольку нефть для экономики — первичный ресурс, рост ее стоимости вызвал смещение кривой  $AS$  влево, как это показано на рис. 3.2.

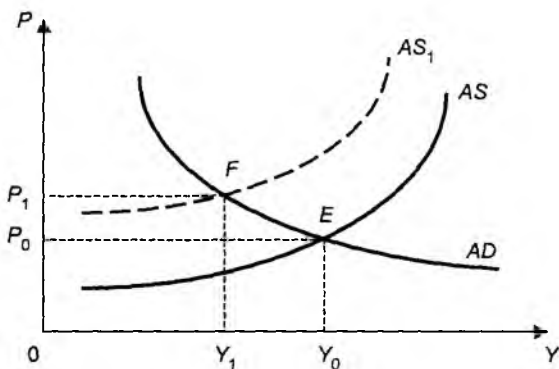


Рис. 3.2. Шок предложения, объем выпуска и уровень цен

Кривая  $AS$  сместилась в положение  $AS_1$ , вызвав сдвиг краткосрочного равновесия с точки  $E$  в точку  $F$ . Это привело к сокращению производства (безработица) и росту уровня цен (инфляция).

Благоприятный шок предложения имел место в США в 1992—1993 гг. в результате необычно большого прироста производительности труда, стимулированного процессом разукрупнения предприятий и широким использованием информационных технологий. Следствием этого был правосторонний сдвиг кривой  $AS$ , сопровождавшийся быстрым ростом производства, но лишь незначительным ростом занятости.

На рис. 3.3 показана схема экономического цикла. Волнистая кривая представляет собой динамику объема производства с пиками  $A$ ,  $E$  и низкой точкой спада  $C$ . Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний, называется *периодом цикла* (от  $A$  до  $E$ , от  $B$  до  $F$ ). Амплитуда циклических колебаний определяется отклонением пика от линии тренда, т. е. равна расстоянию  $AG$ .

Цикл можно разделить на два периода: нисходящий (*падение производства*); восходящий (*рост производства*). Пики и впадины характеризуют поворотные точки циклов.

Поскольку экономические подъемы и спады, составляющие суть экономического цикла, играют ключевую роль в колебаниях экономической (деловой) активности, постольку экономисты именуют такие циклы *деловыми*.

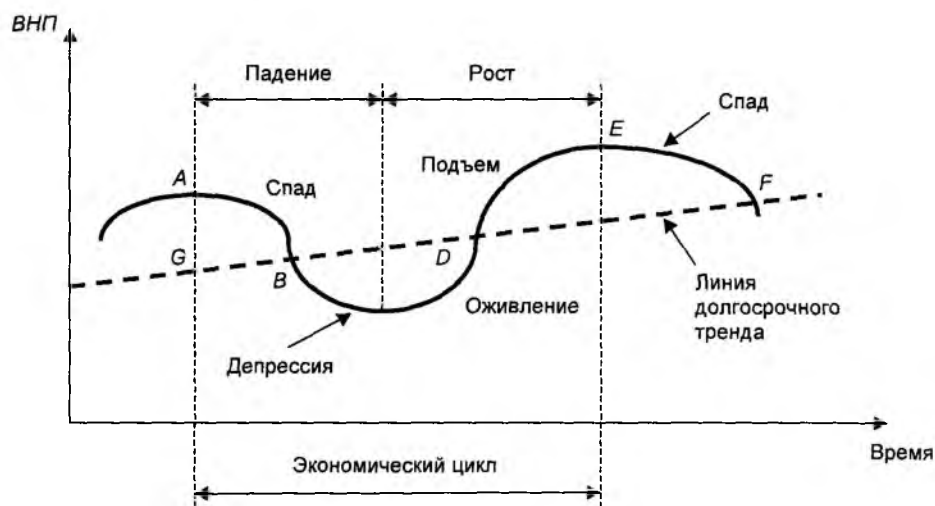


Рис. 3.3. Циклические колебания на фоне долгосрочного тренда

Как уже отмечалось, реальный ВВП может отклоняться от номинального, и эти колебания фиксируются дефлятором ВВП. Колебания же фактического объема выпуска вокруг потенциального ВВП характеризуются показателем “разрыв ВВП” (*gap GNP*):

$$\text{gap GNP} = \frac{Y - Y^*}{Y^*},$$

где  $Y$  — фактический объем производства;

$Y^*$  — потенциальный объем производства.

**Потенциальный ВВП** — это такой объем производства, который достигается при полной занятости ресурсов.

**Полная занятость ресурсов** возможна при отсутствии циклической безработицы, т. е. предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% их общего объема и **естественного уровня безработицы** в размере 5,5–6,5% общей численности рабочей силы. Эти показатели могут варьировать по различным странам, но во всех случаях полная занятость ресурсов означает наличие лишь фрикционной и структурной безработицы.

При более внимательном рассмотрении экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через четыре фазы, выделенные Г. Хаберлером (его книга “Процветание и депрессия”. М., 1960): экспансия (подъем), спад (кризис), депрессия, оживление (рис. 3.3).

**Фаза экспансии** начинается активным вводом в действие новых предприятий и модернизацией старых, ростом объемов производства, занятости, инвестиций, личных доходов, повышением спроса и цен и заканчивается бумом — периодом сверхвысокой занятости и перегрузки производственных мощностей. Во время бума уровень цен, ставка заработной платы и норма процента очень высоки. В высшей точке цикла, называемой пиком, все названные показатели достигают максимального значения.

Неизбежное следствие бума — поворот в развитии цикла, когда рост производства сменяется его падением. Это свидетельствует о наступлении **фазы кризиса**. Возрастание нерезализуемых товарных запасов приводит к снижению объемов производства. Сокращаются производственные инвестиции, и, следовательно, падает спрос на рабочую силу. Это означает рост безработицы, сокращение продолжительности рабочей недели. Падает спрос на сырье, а затем и предложение сырья. Наблюдается резкое уменьшение прибылей, ослабевает спрос на кредит, снижается процентная ставка. Наконец, если спад глубокий и продолжительный, происходит снижение или замедление роста товарных цен.

В **фазе депрессии** падение НД и увеличение безработицы существенно замедляются, объем инвестиций близок к нулю. Поэтому в этот период экономика характеризуется застоєм в производстве, вялостью торговли, наличием большой массы свободного денежного капитала. Через определенное время экономическая система преодолевает низшую точку цикла, называемую впадиной, и начинается фаза **оживления**. При ней движение всех экономических показателей меняет направление, доход и занятость вновь начинают расти. Когда предприятия доводят объем производства до высшей точки, достигнутой в предыдущем цикле, то с этого момента начинается экономический **подъем**.

Какие **воспроизводственные функции** выполняют указанные фазы экономического цикла?

*Главной, конституирующей фазой цикла является кризис* (спад производства), поскольку он представляет собой **механизм разрушения старых пропорций**, создающий тем самым условия для будущего развития производства. Свою “очистительную” функцию кризис выполняет с помощью *механизма цен*. В фазе кризиса снижаются товарные цены на устаревшую продукцию, падают процентные ставки, курсы акций, понижается прибыль компаний, а многие из них несут убытки, что вызывает волну банкротств.

Но кризисная экономика не значит *плохая* экономика. В самом кризисе заложена возможность его преодоления. *Кризис* прежде всего устраняет свою непосредственную причину — перенакопление капитала, так как в фазе кризиса экономика избавляется от части основного капитала путем его обесценения и даже уничтожения. Это стимулирует начало массового обновления производственного капитала на новой технической основе. (В условиях кризиса ни один предприниматель не может дожидаться полного физического износа машин и оборудования — кризис вынуждает всех осуществлять повсеместную замену многих элементов основного капитала.) В результате автоматически рождается новый спрос.

За кризисом, как уже отмечалось, следует *депрессия*. Внешне она проявляется в замедлении темпов спада, застое в банкротствах, уменьшении товарных запасов и т. п. Ее **воспроизводственная функция** — **приспособление к новым выстроенным пропорциям**. При депрессии цель, стоящая перед фирмами (максимизация прибыли), снова становится заманчивой, так как в производстве произошло снижение издержек.

При *оживлении*, когда постепенно растут цены, заработная плата, занятость, процентные ставки и пр., осуществляются массовые инвестиции, обеспечивающие расширенное воспроизводство. Таким образом, **оживление** — осуществление расширенного воспроизводства и достижение за счет этого докризисного уровня производства.

При *подъеме*, когда динамика производства всецело подчинена стремлению к прибыли (в то время как динамика спроса задается главным образом динамикой заработной платы), предложение все больше опережает спрос, создавая предпосылки для будущего спада. Это значит, что **подъем** выполняет соответствующую воспроизводственную функцию: производство напрягает силы за пределы платежеспособного спроса, что усиливает противоречия в механизме воспроизводства.



### 3.2. Причины циклических колебаний в рыночной экономике

Вопрос о причинах экономического цикла, как уже отмечалось, всегда вызывал большой интерес у экономистов. Многочисленные теории, объясняющие цикличность, обычно классифицируют по двум группам: “внешние” и “внутренние”.

**Сторонники “внешних” теорий** видят причину экономических колебаний в действии внешних по отношению к хозяйственной системе факторов — научных и технических открытий, политических событий (революции, выборы), изменения цен на нефть, природных катаклизмов, даже пятен на солнце. Например, английские экономисты С. Джевонс и его сын Э. Джевонс утверждали, что периодическое появление пятен на солнце приводит к снижению урожайности и это вызывает общий экономический кризис. Некоторые авторы объясняли экономические циклы периодическими войнами, тем, что неумный спрос на военную продукцию во время военных действий может привести к сверхзанятости и острой инфляции, за которыми после наступления мира и сокращения военных расходов обычно следует экономический спад. П. Самуэльсон и У. Нордхаус считают, что спад в западных странах 1973—1975 гг. хорошо вписывается в рамки “внешней” теории. Внешними причинами они объясняют и рецессию американской экономики 1990—1991 гг., разразившуюся в результате беспокойства потребителей, связанного с иракским вторжением в Кувейт (Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 595).

**Представители “внутренних” теорий** видят причину цикла в действии присущих самой экономической системе факторов. Например, Г. Мальтус и С. Сисмонди объясняли кризис недостаточностью потребляемого дохода по сравнению с произведенным. Выход из этой ситуации Г. Мальтус видел в увеличении непроизводительных расходов земельных собственников и капиталистов для сокращения накопления, а С. Сисмонди — в защите мелкого производства и развитии внешнего рынка. К. Маркс считал цикличность пороком капиталистической системы, свидетельствующим о ее обреченности, а глубинную причину кризисов он видел в основном противоречии капитализма между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Только ликвидировав частную и установив общественную собственность на средства производства, по его мнению, можно перейти к качественно новой экономической системе, свободной от кризисных явлений.

**Синтез “внешних” и “внутренних” теорий осуществил П. Самуэльсон.** Суть этого синтеза заключается в том, что внешние по отношению к экономической системе факторы производят первоначальные импульсы, необходимые для начала движения, а внутренние (экономические) факторы преобразуют эти импульсы в циклические колебания. Его теория

опирается на кейнсианскую концепцию. Дж. Кейнс, как уже отмечалось, выдвинул в качестве важнейшей причины циклического развития *инвестиционный импульс*. Первоначальные изменения автономных инвестиций  $\Delta_a$  преобразуются с помощью механизма мультипликатора в цепочку последующих изменений спроса и НД. Вместе с тем мультипликатор, вызывающий изменения потребительского спроса и НД, порождает изменения индуцированных инвестиций и вызывает *эффект акселератора*. Производные инвестиции в свою очередь тоже приводят в действие мультипликационный механизм и т. д.

Таким образом, основной двигатель цикла — изменения инвестиций, а мощный фактор нестабильности уровня инвестиций и спроса и главный “виновник” экономических колебаний — *мультипликаторно-акселераторный эффект*.

К числу других теорий, делающих акцент на внешних либо на внутренних факторах экономического цикла, можно отнести следующие.

**Денежные теории**, основоположником которых является Р. Хаутри, а одним из сторонников — М. Фридмен, объясняют деловой цикл расширения и сжатиями денежного обращения и кредита. Так, спад в США в 1981—1982 гг. произошел, когда Федеральная резервная система, чтобы не допустить роста инфляции, подняла номинальные ставки до 18%.

Авторы **политических теорий цикла** (М. Калецкий, У. Нордхаус, Э. Туфте) видят причину колебаний экономической активности в действиях государственных чиновников, манипулирующих денежно-кредитными и налогово-бюджетными инструментами, чтобы добиться своего повторного избрания. В качестве примера они приводят, в частности, историю президентства Р. Рейгана. В начале его первого срока пребывания на посту президента США вошли в глубокий спад, но к тому времени, когда в 1984 г. он вступил в борьбу за свое повторное избрание, экономика находилась в самом разгаре продолжительного бума, что положительно повлияло на его переизбрание.

**Теории равновесного экономического цикла** строятся на неадекватном восприятии людьми изменений цен и заработной платы, из-за чего на рынке труда предлагается слишком много или слишком мало труда, что приводит к циклам выпуска и занятости. В соответствии с одной из этих теорий безработица увеличивается в периоды спадов, поскольку рабочие удерживают заработную плату на слишком высоком уровне. Авторами этих теорий являются Р. Лукас, Р. Барр, Т. Сарджент.

**В теориях реального делового цикла** утверждается, что отрицательные или положительные шоки производительности в одном секторе хозяйства могут распространиться на всю остальную экономическую систему и вызвать колебания деловой активности (Э. Прескотт, П. Лонг, Ч. Плоссер).

Какая из этих теорий лучше всего объясняет характер и причины экономического цикла? Видимо, следует согласиться с П. Самуэльсоном и У. Нордхаусом, подчеркивающими, что “каждая из конкурирующих теорий содержит в себе некоторые элементы истины, но ни одна из них не является универсальной, справедливой для всех времен и стран” (*Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 595*).

### **3.3 Особенности механизма и форм цикла в современных условиях**

Цикличность в развитии рыночной экономики наблюдается уже без малого 200 лет. Первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г., затем в 1836 г. там же, но наблюдался и в США, например в 1841 г. В 1847 г. кризис происходит в США, Англии, Франции и Германии. Кризис 1857 г. явился первым мировым циклическим кризисом. Затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 гг. Наиболее сокрушительным был кризис 1900—1901 гг. Он начался почти одновременно в России и США и прежде всего обрушился на металлургическую промышленность. Поразив американский рынок металла, кризис перекинулся в Англию, затем в другие страны Европы, вызвав существенное падение производства в текстильной, строительной, химической промышленности, в машиностроении. За спадом последовало значительное снижение цен на продукцию этих отраслей. В 1929—1933 гг. экономика западных стран пережила самый тяжелый кризис за всю свою историю — Великую депрессию, приведшую к падению производства на 40–50% и росту уровня безработицы до 25%.

В последующий период рыночные хозяйства многократно сталкивались как с кризисами, так и с подъемами экономики, однако характер циклических колебаний, их продолжительность существенно изменились. Так, анализ 35 циклов, наблюдавшихся в США с 1934 по 1982 г., показывает, что, во-первых, длительность и структура циклов подвергаются постоянным изменениям. Поэтому, хотя экономические циклы представляют собой постоянно повторяющееся явление, это не волны деловой активности определенной продолжительности, такие же регулярные, как океанские приливы или восход и заход солнца. Как отмечается в литературе, по своей нерегулярности деловые циклы, скорее, напоминают изменения погоды, нежели циклы вращения планет или педалей велосипеда (*Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 591*). Во-вторых, после второй мировой войны уменьшилась амплитуда колебаний экономической активности: фазы экономического спада стали короче, в то время как фазы подъема производства — продолжительнее. Если в 1854—1938 гг. экономика США находилась в фазе спада производства 45% всего календарного времени, то в 1945—1989 гг. фазы спада заняли лишь 26% календарного времени. В то же время уменьшилась и амплитуда колебаний объемов

производства. Рост ВВП в фазе подъема снизился с 30,1% в 1919—1938 гг. до 20,9% в 1948—1982 гг., а его сокращение в фазе спада снизилось в те же годы с 14,1 до 2,5% (*Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. С. 566). Спад 1990—1991 гг., продолжавшийся 9 месяцев, привел к сокращению реального ВВП всего на 1,4%. Этот спад был более короткий и более умеренный, чем два предшествовавших ему спада 1973—1975 гг. и 1981—1982 гг. (*Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 593).

Цикличность развития экономики по-разному сказывается на состоянии разных отраслей. От спада больше всего страдают отрасли, выпускающие средства производства и потребительские товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовая техника). Это объясняется тем, что в периоды экономических трудностей люди склонны откладывать в будущее покупку таких товаров, отдавая предпочтение сбережению денег и их использованию для удовлетворения более насущных потребностей. В этом случае падение спроса на дорогостоящую продукцию приводит к сокращению производства и занятости в соответствующих отраслях.

Таким образом, наблюдения за ходом циклов показывают, что в современных условиях картина цикла существенно модифицируется. Однако характер модификации не ограничивается лишь изменением продолжительности спада (рецессии) и подъема (бума). Меняются сама конфигурация цикла, его воспроизводственные функции, что существенно отличает нынешний цикл от классического цикла, т. е. от цикла свободной конкуренции. У классического цикла, как уже отмечалось, исходная и ключевая фаза — кризис. Он является не только формой временного разрешения назревших проблем и противоречий в рыночной экономике, но и условием прогрессивного обновления основного капитала, снижения издержек производства, обновления и улучшения качества, а также конкурентоспособности продукции. Свою “очистительную” функцию классический кризис выполнял главным образом через механизм цен (в XIX в. во время кризиса цены падали значительно больше, чем объем производства). Снижение цен на товары и факторы производства служило основой установления новых ценовых пропорций. Приспособление к ним осуществлялось в первую очередь в ходе обесценения основного капитала. Когда же шел процесс массового обновления капитала, цены снова поднимались.

Какие же *качественные изменения* претерпел современный цикл, в особенности фаза кризиса? При ответе на этот вопрос надо иметь в виду, что на современный цикл существенное влияние оказывает ряд факторов, среди которых особую роль играют:

- а) монополистическая структура рынков;
- б) государственное регулирование экономики;
- в) научно-технический прогресс;
- г) процесс глобализации (интернационализации) производства.

а) **Влияние монополии** сказывается в том, что падение производства, его остановка происходят *при сохранении монопольно высоких цен*. Наблюдения показывают, что ни один послевоенный цикл (кроме цикла 1948—1949 гг.) не связан с падением цен. Масштабы удорожания растут от кризиса к кризису (т. е. от цикла к циклу).

Поскольку цены не падают, постольку фирмам удастся получать прибыль даже при сокращении производства. В то же время сохранение высокого уровня цен затрудняет процесс единовременного массового обновления капитала. Поэтому **в современных условиях кризис не может до конца выполнить свою “очистительную” функцию, не становится исходным пунктом массового обновления техники и технологии, а стало быть, не способствует избавлению экономики от старого производственного аппарата.**

Впервые заметное влияние монополистической структуры рынков на цикл проявилось в годы кризиса 1929—1933 гг. Он был, как уже отмечалось, самым глубоким и продолжительным за всю историю рыночной экономики. Последовавшая за ним депрессия не сменилась оживлением и подъемом, и в 1938 г. США снова скатились в очередной кризис.

Опыт Великой депрессии и последующих послевоенных кризисов показал, что **монополия, подорвав старую, рыночную форму цикла, особенно механизм выхода из кризиса, не смогла самостоятельно справиться с порожденными ею же проблемами.** Это потребовало вмешательства государства, которое впервые стало использовать антициклическое регулирование именно в 30-е гг. Правда, как и предвидел Дж. Кейнс, это вмешательство было запоздалым и неадекватным, в силу чего цикл оказался прерванным новым спадом.

б) **Регулирующая роль государства** проявляется в том, что в антициклических целях оно использует прежде всего *бюджетную политику*. Во время кризиса для стимулирования роста производства резко расширяются правительственные заказы частным предприятиям, а также государственное строительство.

Государство активизирует также *налоговые инструменты* бюджетной политики для регулирования капиталовложений и потребительского спроса. В порядке антициклического налогового регулирования проводится законодательное сокращение налогов в периоды кризисов и их увеличение в периоды подъемов. Эти методы получили название *встроенных стабилизаторов*. Называются они так потому, что в рамках экономической системы действуют *автоматически*. Во время спадов налоговые поступления сокращаются, а расходы государства растут. Налоги сокращаются потому, что уменьшаются размеры продаж, а расходы увеличиваются в результате возрастания выплат по безработице, страхованию от банкротств и т. д. В периоды подъема встроенные стабилизаторы действуют в обратном направлении (налоги растут, трансферты сокращаются).

Один из важных рычагов налоговой политики — *ускоренная амортизация основного капитала*, которая означает включение в амортизационный фонд не только перенесенной стоимости элементов основного капитала, но и части прибыли. Такое завышение амортизационного фонда приводит к увеличению внутренних источников финансирования и способствует росту капиталовложений. В то же время ускоренная амортизация содержит в себе и противоположную тенденцию: она способствует перенакоплению основного капитала, а следовательно, создает предпосылки для возобновления кризисов.

Важный инструмент антициклического регулирования государства — применение *кредитной политики* через понижение учетной ставки, т. е. ставки процента, который взимает ЦБ при предоставлении ссуд коммерческим банкам. Снижение учетной ставки ведет к понижению процентных ставок по всем видам кредитов, в том числе и по потребительскому, и таким образом способствует увеличению инвестиций и расширению продаж в кредит, что стимулирует рост производства.

в) На характер экономических циклов существенное влияние оказывает **научно-технический прогресс (НТП)**. Все более ускоряющиеся темпы НТП обуславливают ускорение обновления основного капитала, которое наблюдается на всех фазах цикла, даже в фазе кризиса. В результате перепроизводство товаров, как характерная черта кризиса, стало сменяться перепроизводством капитала и хронической недогрузкой производства. Это приводит к размыванию классической, пофазной динамики цикла и циклического характера воспроизводства в целом.

г) В условиях глобализации производства под влиянием международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей **цикл стал носить мировой характер**. Кризис в одной стране влечет за собой кризисные явления в других странах, в результате чего все мировое хозяйство втягивается в циклические колебания. Так, в 1973—1975 гг. ведущие западные страны одновременно вступили в мировой экономический кризис перепроизводства. В 1987—1989 гг. во всех главных странах так же синхронно начался циклический бум. После небольшого спада, длившегося меньше года в 1990—1991 гг., США и страны Западной Европы снова синхронно перешли к экономическому подъему. Это объясняется интернационализацией производства и переходом стран на новый технологический базис производства, который еще больше усиливает международный характер рынков факторов производства (сырья, материалов, оборудования, рабочей силы) и обуславливает мировые структурные кризисы.

Так, мировой экономический кризис 1957—1958 гг. положил начало мировому структурному кризису перепроизводства сырьевых товаров на мировом рынке в 1958—1963 гг. Этому способствовали технологические

сдвиги в производстве, снижение материалоемкости, замена натурального сырья синтетическим. Цены на сырьевые товары упали в 2 раза. Монополю низко цен на сырую нефть из колониальных и зависимых стран привели к кризису угольной промышленности.

С изменением соотношения сил на сырьевых рынках в пользу стран — производителей сырья экономика промышленно развитых стран стала испытывать на себе влияние ценового фактора на сырье. Так, многократное повышение цен на нефть странами ОПЕК в 1972—1974 гг. усугубило начавшийся на Западе в 1974 г. экономический кризис структурным, энергетическим и сырьевым кризисами. Это повышение цен стимулировало добычу нефти, газа, использование энергосберегающих технологий, что привело к кризису их перепроизводства в конце 80-х гг.

В то же время для экономических циклов характерна и асинхронность, которая связана с возрастающей ролью государств в антициклическом регулировании, их способностью защитить в определенной мере национальную экономику от внешних влияний.

Таким образом, рыночная экономика, несмотря на изменения, по-прежнему подвержена циклическим колебаниям. В то же время, как показывают наблюдения, развитым странам удалось избежать *депрессий*, которые имели место в прошлом, особенно в 1870-е, 1890, 1930-е гг. Это говорит о том, что рыночная система стала внутренне более надежной и стабильной. Произошло это, однако, не само по себе, а благодаря более глубокому пониманию макроэкономики, что позволяет правительствам принимать такие меры в области денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, которые не дают спадам вылиться в длительный, кумулятивный процесс. “На дикий экономический цикл, потрясавший основы капитализма в прежние годы, надета узда” (Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 597).

Вышеизложенное позволяет сделать следующие **основные выводы**.

1. **Экономический цикл** — одна из ключевых проблем макроэкономики. Он присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит значительное расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики.
2. Колебание экономической динамики, ее отклонения от равновесной линии развития (долгосрочного тренда) происходит в силу **разных причин**.
  - а) Экономическая активность протекает неравномерно прежде всего под влиянием *сезонных колебаний* (летом она угасает в ряде секторов экономики в связи с отпусками, в то время как в сельском хозяйстве усиливается).

б) Существенное влияние на активность могут оказывать *демографические колебания*, вызванные, например, заметным падением рождаемости или ростом смертности, в результате чего образуются “демографические ямы”, влекущие за собой колебания в динамике численности населения, а следовательно, в уровне занятости с периодом 20 – 25 лет.

в) Источником колебаний могут быть *сроки службы и период обновления разных элементов основного капитала*: производственных запасов (через 3–4 года); машин и оборудования (срок службы — 8–10 лет); зданий и сооружений (20–25 лет). Кроме того, есть колебания, которые не носят узкоотраслевой характер, а проявляются во всех сферах хозяйственной деятельности через длительные периоды (около 50 лет). Такие колебания известны в экономической науке как *циклы Кондратьева* (названы по имени русского экономиста Н. Ф. Кондратьева). Длинные волны могут быть связаны и с *неравномерностью научно-технической революции*. Так, Й. Шумпетер выделил следующие волны: 1787 — 1842 гг. (эпоха первой промышленной революции); 1842 — 1897 гг. — ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство); 1897 — 1939 гг. (развитие автомобилестроения, химической промышленности, внедрение электричества). Длинные волны оказывают существенное влияние на традиционные промышленные циклы. Если кризис разрастется в период положительной волны большого цикла, то это предопределяет его более глубокий и затяжной характер, так же как и повышающаяся волна большого цикла уменьшит издержки традиционного цикла. Некоторые исследователи основу длинноволновых колебаний видели в *географических открытиях, войнах, революциях, освоениях золотых месторождений и т. п.*

3. Несмотря на различия в продолжительности и интенсивности экономических циклов, все они имеют одни и те же фазы. Экономисты выделяют, как правило, **четыре фазы цикла**: *вершину* (пик, бум); *сжатие* (репрессия, спад); *дно* (депрессия); *оживление* (расширение). Фазу сжатия, продолжающуюся более полугодия, принято называть *экономическим спадом (кризисом)*. Глубокие и длительные спады, сопровождающиеся разрушительными последствиями для экономики, часто называют *депрессиями* (Великая депрессия 30-х гг.). В настоящее время понятие депрессии вышло из употребления в развитых странах и используется только в историческом контексте. Однако для некоторых развивающихся рынков (например, России и стран СНГ) оно вполне адекватно отражает ситуацию последних лет.

4. Каждая фаза экономического цикла выполняет важную **воспроизводственную функцию**. *Кризис*, сопровождающийся падением производства, снижением доходов и издержек, занятости, ведет в конечном



счете к удешевлению средств производства и последующему стимулированию инвестиций в новые предприятия, технологии и оборудование. *На фазе депрессии* производство и занятость, достигнув минимальных значений, начинают постепенно оживать на основе новых пропорций и инноваций. *Фаза оживления* характеризуется началом расширенного воспроизводства и ростом выпуска до уровня докризисного периода. **На фазе подъема** вступают в строй новые предприятия, сокращается безработица, растут заработная плата, инвестиции и объем реального капитала. Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит повышается ставка ссудного процента до уровня средней нормы прибыли. Фаза подъема заканчивается бумом (высшей точкой подъема), за которым в результате возникших диспропорций начинается очередной спад.

Таким образом, несмотря на то что кризисы (спады) приносят немалые экономические и человеческие издержки, рыночная экономика от цикла к циклу выходит на все более высокие уровни развития, совершенствуя не только свой материальный базис, но и организационные формы производства, распределение, обмен и потребление.

5. В современных условиях содержание и общая картина экономического цикла существенно модифицируются. Это проявляется, *во-первых*, в уменьшении амплитуды колебаний экономической активности (фазы спада стали короче, фазы подъема — продолжительнее; кроме того, удалось избежать депрессии, в результате чего за спадом идет оживление и подъем); *во-вторых*, в уменьшении диапазона колебаний объемов производства и уровней занятости; *в-третьих*, в усилении воздействия на экономический цикл монополистической структуры рынков, НТП, глобализации производства, государственного регулирования экономики.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое экономический цикл и какие фазы он проходит?
2. Почему экономические циклы еще называют деловыми циклами?
3. В чем причина циклических колебаний экономики? Можно ли добиться плавного, нециклического характера экономического развития?
4. Почему в плановой экономике бывшего Советского Союза отсутствовали экономические циклы?
5. Циклы могут вызываться существенными изменениями как в совокупном спросе, так и в совокупном предложении.
  - а) Дайте графическую иллюстрацию и приведите примеры циклов обоих типов. Покажите, как эти виды циклов воздействуют на объем выпуска, инвестиции, цены и занятость.
  - б) Определите, какие из нижеследующих явлений вызовут цикл со стороны спроса, а какие — со стороны предложения, и изобразите их

действия с помощью модели AD-AS: резкое увеличение производительности труда в результате технологических достижений; использование новых предметов труда, позволяющих значительно сократить потребление металла в производстве товаров массового спроса; значительное сокращение государственных расходов на оборону в результате окончания "холодной войны"; рост цен на нефть в результате скоординированных действий арабских стран, противодействующих давлению США на Ирак; разрыв хозяйственных связей между странами, входящими в интеграционную группировку, в результате резкой смены внешнеэкономической политики и стратегии.

6. Как вы думаете, почему существует так много теорий, объясняющих причины циклической динамики рыночной экономики? Существует ли среди этих теорий такая, которая лучше всего объясняет причины и характер экономического цикла?
7. Объясните, как каждая из фаз делового цикла воздействует на экономику. Почему экономисты так уверены в том, что экономические циклы — это механизм развития рыночной экономики?
8. Чем современные циклы отличаются от промышленных циклов классического типа? Какие факторы, проявившиеся особенно заметно после второй мировой войны, и каким образом модифицируют современный цикл?
9. Можно ли происходящие в 90-е гг. в экономике России явления охарактеризовать с точки зрения существующих теорий экономического цикла?
10. Масса реальных денег ( $M/P$ ) в начале года равна 172 млрд. руб. Скорость обращения денег не меняется и равна 0,8. В конце года масса реальных денег увеличилась в 1,5 раза. Определите величину роста (спада) в процентах?
11. В начале периода экономика характеризовалась следующими показателями: денежная масса в обращении — 100 трлн. руб.; уровень цен — 10 руб. за физическую единицу продукта; скорость обращения денег — 0,6. К концу года аналогичные показатели изменились соответственно: 120 трлн. руб., 15 руб., 0,8. Определите процентное изменение экономической динамики (спада или роста).
12. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе подъема?
  - а) Повышение уровня цен.
  - б) Рост выплат из различных социальных фондов.
  - в) Рост инвестиций в частном секторе.
  - г) Рост налоговых поступлений.
13. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе спада?
  - а) Сокращение прибыли.
  - б) Падение курса акций.
  - в) Уменьшение выплат по безработице.
  - г) Снижение уровня процентных ставок.
14. Найдите 2 игральные кости и попробуйте с помощью следующего метода симитировать механизм экономического цикла. Подбросьте кости раз 20 и запишите выпавшие при этом цифры. Вычислите скользящие средние (с периодом 5) цифр, следовавших друг за другом. Затем изобразите все это на графике. Итоговая картина будет очень сильно напоминать колебания ВВП, безработицы или инфляции.

Одна из последовательностей, полученных таким образом, выглядела так: 7, 4, 10, 3, 7, 11, 7, 2, 9, 10... Средние были равны:  $(7 + 4 + 10 + 3 + 7) / 5 = 6.2$ ;  $(4 + 10 + 3 + 7 + 11) / 5 = 7$  и т. д.

Почему это так похоже на деловой цикл? Подсказка: случайные числа, полученные подбрасыванием костей, напоминают экзогенные шоки инвестиций или войн. Скользящая средняя похожа на внутренний мультипликатор или сглаживающий механизм экономической системы (или кресла-качалки). Взятые вместе, они порождают квазициклические колебания (Источник: Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 611).

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Макроэкономика. 2-е изд. СПб., 1997. Гл. 9.

Макроэкономика: Учебник / Под ред. Е. Б. Яковлевой. СПб., 1997. Гл. 10.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 17.

Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 29.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998, Гл. 31.

\* \* \*

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сб. задач и тестов. СПб., 1995. Тема 8.

Казаков А. П., Минаева Н. В. Экономика. М., 1996. Тема II-3.

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 31.

## Глава 4

# БЕЗРАБОТИЦА КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ

- 4.1. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ
- 4.2. ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ:  
КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ
- 4.3. ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ
- 4.4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

### 4.1. Понятие безработицы и ее определение

Безработица — неотъемлемое свойство рыночной системы хозяйствования. Об этом свидетельствует история развития рыночной экономики. Уже во второй половине XVIII в. в Англии были массовые выступления рабочих (движение луддитов) против применения машин, использование которых в производстве сопровождалось формированием армии лишних людей. В последующие два века — XIX и XX — число безработных непрерывно возрастало и в 1995 г. только в промышленно развитых странах оно достигло рекордного уровня — 635 млн. человек.

Как показывает статистика, число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов. Так, во время мирового экономического кризиса

1857 г. в английской металлообрабатывающей промышленности безработица превышала 12%, тогда как в бескризисном 1853 г. — лишь 2%. Резкое увеличение числа безработных наблюдалось в 1857 г. и в США: в Нью-Йорке, например, число безработных превысило 150 тыс. человек (Экономическая энциклопедия. М., 1972. С. 142).

Наибольших размеров безработица достигла в 30-е гг. XX в., особенно в период Великой депрессии 1929—1933 гг., когда ею было охвачено 15—25% трудоспособного населения развитых стран. В США в эти годы работы были лишены свыше 10 млн. человек, в то время как в относительно благополучные 1920—1929 гг. средняя численность безработных составляла 2,2 млн. человек. Хотя в послевоенные годы занятость населения никогда не опускалась до такого низкого уровня, тем не менее и в настоящее время во многих странах безработица достаточно высока и представляет серьезную проблему для современного общества. Значительный рост безработицы в промышленно развитых странах наблюдался во время первого и второго нефтяных кризисов (1973—1975 и 1979—1980 гг.), а в США к тому же и в период проведения антиинфляционной политики Р. Рейгана (1982—1983 гг.).

Средний уровень безработицы существенно различается между странами. Например, в 1985 г. он колебался от 20% в Испании до 2,6% в Японии. В 90-е гг. в некоторых европейских странах (Англия, Германия, Франция, Италия) безработица достигала 10—12%, в США — 5—6, в Японии — 2,3, в Швейцарии — менее 1%. Такие различия отчасти объясняются разными подходами правительств тех или иных стран к макроэкономическому регулированию, отчасти связаны с расхождениями в определениях безработицы в разных странах. Поэтому перейдем к более подробному анализу сущности безработицы и ее измерения.

Население любой страны подразделяется на тех людей, которые входят в состав рабочей силы  $L$ , и тех, которые не входят в нее ( $N$ ). В свою очередь рабочая сила состоит из тех людей, которые заняты ( $E$ ), и тех, кто не имеет работы, но хотел бы трудиться. Именно последние входят в число безработных  $U$ . Понятие безработицы в некотором роде двусмысленно, поскольку теоретически каждый хотел бы работать за приемлемую плату. Экономисты стремятся решить эту дилемму, определяя безработицу с точки зрения желания личности получить работу за некую преобладающую на рынке труда заработную плату. Официальная статистика основана на более прагматичном подходе, определяющем безработных как людей, находящихся во временном увольнении и ожидающих быть востребованными своими предыдущими нанимателями, или как людей без работы, которые активно занимались ее поисками в течение определенного времени.

Международной организацией труда (МОТ) безработица определяется как наличие контингента лиц старше определенного возраста, *не имеющих*:

*боты, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу* в рассматриваемый период. Человека можно считать безработным только и соблюдении всех трех условий. Искать работу — значит, предпринимать действия в этом направлении. Такие действия включают регистрацию на бирже труда, обращение к работодателям, постоянные появления в *стах*, где можно получить работу (фермы, заводы, рынки труда), размещение объявлений в газетах или отклики на соответствующие объявления в прессе и т. п.

Исходя из этих подходов **уровень безработицы** и представляет собой отношение численности безработных к численности рабочей силы:

$$u = \frac{U}{L} \times 100\% .$$

Однако наличие общего подхода к определению безработицы не гарантирует одинаковые методы измерения безработицы в разных странах. Так, США безработным считается тот, кто не имеет оплачиваемой работы и ищет ее в течение последних *четырёх* недель, или ожидает возможности иступить к работе последние *четыре* недели, или отстранен от работы, надеется вернуться на прежнее рабочее место.

В Японии критерии попадания в категорию “ищущие работу” отличаются от американских большей жесткостью, поэтому многие граждане, которые считались бы безработными в США, в японской статистике просто не учитываются в составе рабочей силы. Низкий уровень безработицы Швеции во многом объясняется тем, что государство традиционно осуществляет масштабные программы переподготовки тех, кто потерял работу, и они не входят в число безработных. Швейцария, где уже длительное время сохраняется один из наивысших в Европе уровней занятости, борется с безработицей в периоды спадов отчасти тем, что вынуждает остранных рабочих покинуть страну, не выдает новые разрешения и не одлевает старые на работу в стране. Поэтому хотя в периоды застоя занятость и уменьшается, но одновременно сокращается и рабочая сила, результате уровень безработицы остается низким.

Международные различия в уровне безработицы в разные периоды едставлены в табл. 4.1.

При анализе безработицы экономисты не ограничиваются только показателями номинального уровня безработицы. Безработица никогда бывает равномерно распределенной среди населения страны. Одни группы населения страдают от безработицы больше, чем другие, а безработица во всех без исключения группах объясняется широким спектром причин.

Как показывает статистика, в развитых странах в среднем безработица много выше среди женщин, чем среди мужчин. Значительно большие различия наблюдаются по отдельным возрастным группам. Так, безра-

## УРОВНИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЗНЫХ СТРАНАХ, %

Страна	1975	1980	1985	1990
Швеция	1,6	2,0	2,8	1,5
Япония	1,9	2,0	2,6	2,1
Германия	3,4	2,8	7,2	5,0
Италия	3,4	4,4	6,0	7,0
Франция	4,1	6,4	10,6	9,1
Великобритания	4,6	7,0	11,2	6,9
Австралия	4,9	6,1	8,3	6,9
Нидерланды	5,1	6,0	9,6	7,5
Канада	6,9	7,5	10,5	8,1
США	8,5	7,1	7,2	5,5

Источник. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Под ред. Р. П. Колосовой и др. М., 1996. С. 634.

ботица среди тинэйджеров (подростки в возрасте от 13 до 19 лет) почти в 3 раза выше, чем среди взрослых. Это относится, правда, не ко всем странам. В Германии, например, уровень безработицы среди тинэйджеров намного ниже, чем в США или Великобритании, что объясняется высокоразвитой системой профессионального обучения и профессиональной ориентации школ, а также системой подготовки кадров непосредственно на рабочих местах, которые сокращают до минимума период безработицы в начале трудовой жизни человека.

В России в среднем до 70% безработных составляют женщины и до 37% — молодежь. Особенно большая безработица в Северо-Кавказском регионе России (Ингушетия, Дагестан), в Ивановской, Владимирской, Псковской, Кировской областях, республиках Марий Эл, Чувашии, Калмыкии, Удмуртии.

Особенность российской безработицы состоит в том, что на нее практически не оказывает какого-либо влияния национально-этнический фактор, несмотря на то что Россия неоднородна по национальному составу населения. Этого нельзя сказать о многих других развитых странах, в частности о США, где уровень безработицы среди цветного населения в несколько раз выше, чем среди белых. При этом наивысший уровень безработицы в этой категории американского населения приходится на подростков — в последние годы он достигал 30–50% (Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 606).

## 4.2. Причины безработицы: классическая и кейнсианская концепции

экономисты по-разному объясняют причины безработицы в рыночной экономике. В целом можно было бы выделить следующие подходы к объяснению этого явления: 1) избыток народонаселения (*мальтузианство*), 2) рост органического строения капитала (*марксизм*), 3) высокий уровень заработной платы (*неоклассики*), 4) недостаточность совокупного спроса (*кейнсианство*).

Наибольшее распространение в западной экономической науке получили неоклассическая и кейнсианская теории безработицы.

**Неоклассическая концепция** безработицы в наиболее последовательном виде была представлена известным английским экономистом А. Пигу в его книге “Теория безработицы”, вышедшей в 1933 г.

Основные положения А. Пигу сводятся к следующему:

- 1) число рабочих, занятых в производстве, находится в обратной зависимости к уровню заработной платы, т. е. занятость тем ниже, чем выше заработная плата;
- 2) существовавшее до первой мировой войны 1914—1918 гг. известное равновесие между уровнем заработной платы и уровнем занятости объясняется тем, что заработная плата устанавливалась в результате свободной конкуренции между рабочими на таком уровне, который обеспечивал почти полную занятость;
- 3) усиление после первой мировой войны роли профсоюзов и введение системы государственного страхования от безработицы сделали заработную плату негибкой, удерживаемой на слишком высоком уровне, что и явилось причиной массовой безработицы;
- 4) для достижения полной занятости необходимо снижение заработной платы.

Рассмотрим более подробно данную концепцию, используя для ясности графическую иллюстрацию (рис. 4.1). Равновесие на рынке труда в неоклассической модели определяется через функцию спроса на рабочую силу и функцию ее предложения, где в качестве цены труда выступает реальная заработная плата  $P_L$ . Кривая функции спроса на труд  $D_L$  имеет нисходящий характер, поскольку фирмы, предъявляющие спрос на этот фактор производства, смогут нанять на работу большее число работников при более низкой заработной плате. Если же уровень заработной платы будет повышаться, то количество привлекаемой рабочей силы уменьшится. Таким образом, спрос на рабочую силу — функция реальной заработной платы:

$$D_L = f(P_L).$$



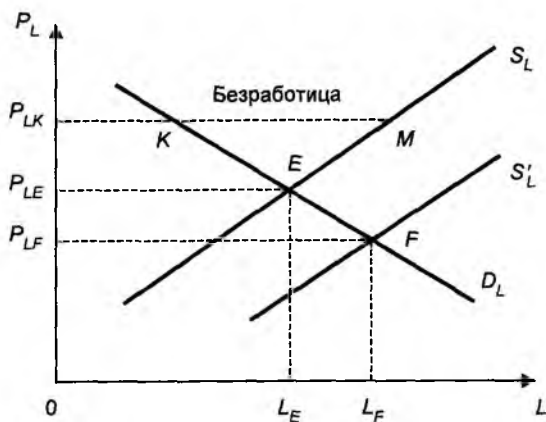


Рис. 4.1. Рынок труда в неоклассической модели

Предложение труда на рынке рабочей силы  $S_L$  также зависит от реальной заработной платы: чем выше  $P_L$ , тем больше работников предложат на рынке свой труд, и, напротив, чем ниже заработная плата, тем меньшее их число будет желать устроиться на работу. Поэтому предложение труда рассматривается как возрастающая функция от реальной заработной платы и кривая предложения труда имеет положительный наклон:

$$S_L = f(P_L).$$

Соединив графики спроса и предложения, получим неоклассическую модель рынка труда, показывающую, что все желающие работать могут найти работу при сложившейся равновесной ставке заработной платы  $P_{LE}$ . Если предложение труда возрастает (сдвиг кривой  $S_L$  в положение  $S'_L$ ), то это приводит к снижению заработной платы до  $P_{LF}$  и равновесие на рынке труда устанавливается в точке  $F$ .

Таким образом, в неоклассической модели рыночная экономика способна использовать *все трудовые ресурсы*, однако лишь при условии гибкости заработной платы.

**Полная занятость** в данном случае означает, что каждый желающий продать определенное количество труда по сложившейся в данный момент ставке заработной платы может осуществить свое желание. Если же заработная плата  $P_{LK}$  установится выше рыночного равновесного уровня (по требованию профсоюзов или при государственном вмешательстве), то это приведет к тому, что спрос на труд будет значительно меньше предложения труда и определенная часть работников окажется без работы. Число безработных иллюстрирует отрезок  $KM$ . Следовательно, **в неоклассической модели безработица реальна, но она не вытекает из законов**

рынка, а возникает как результат их нарушения, вмешательства в конкурентный механизм либо государства, либо профсоюзов, т. е. нерыночных сил. Эти силы не дают упасть заработной плате до равновесного уровня, в силу чего предприниматели не смогут всем желающим предложить работу по требуемой ставке оплаты труда.

Поэтому, по мнению неоклассиков, в рыночной экономике может быть только добровольная безработица, т. е. такая, которая вызывается требованиями высокой заработной платы. Работники сами *выбирают* безработицу ради более высоких заработков. То же самое можно сказать и о государстве: если оно регулирует уровень заработной платы, то нарушает конкурентный рыночный механизм. Отсюда и требования экономистов неолиберального направления — для устранения безработицы надо добиваться конкуренции на рынке труда, гибкости заработной платы.

Неоклассическая концепция добровольной безработицы, изложенная в названной выше книге А. Пигу, стала предметом серьезной критики Дж. Кейнсом в его фундаментальной работе “Общая теория занятости, процента и денег”, написанной по горячим следам Великой депрессии. Как подчеркивают П. Самуэльсон и У. Нордхаус, “одна из величайших заслуг Кейнса состоит в том, что он позволил фактам разрушить эту красивую, но ошибочную теорию” (Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 603).

В кейнсианской концепции занятости последовательно и обстоятельно доказывается, что в рыночной экономике безработица носит не добровольный характер (в неоклассическом его понимании), а **вынужденный**. По мнению Кейнса, неоклассическая теория действительна лишь в пределах отраслевого, *микроэкономического* уровня, и поэтому она не в состоянии ответить на вопрос о том, чем определяется действительный уровень занятости *в экономике в целом*. Кейнс же показал, что “...объем занятости совершенно определенным образом связан с объемом эффективного спроса”, а наличие “неполной занятости”, т. е. безработицы, обусловлено ограниченностью спроса на товары (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948. С. 252).

Излагая свои взгляды, Дж. Кейнс опровергает теорию А. Пигу, показывает, что безработица имманентно присуща рыночной экономике, вытекает из самих ее законов. В кейнсианской концепции рынок труда может находиться в состоянии равновесия не только при полной занятости, но и при наличии безработицы. Это объясняется тем, что **предложение труда**, по мнению Кейнса, зависит от величины *номинальной* заработной платы, а не от *реального* ее уровня, как полагали неоклассики. Следовательно, если растут цены и реальная заработная плата понижается, то рабочие при этом не отказываются работать. **Спрос же на труд**, предъявляемый на рынке предпринимателями, является функцией *реальной* заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен: при повышении цен рабочие

смогут купить меньше товаров и услуг и наоборот. В результате Кейнс приходит к выводу, что объем занятости в большей степени зависит не от работников, а от предпринимателей, поскольку спрос на труд определяется не ценой труда, а *величиной эффективного спроса* на товары и услуги. Если эффективный спрос в обществе недостаточен, поскольку он определяется прежде всего предельной склонностью к потреблению, которая падает по мере роста доходов, то занятость достигает равновесного уровня в точке, расположенной ниже уровня полной занятости.

Кроме того, занятость значительной части рабочей силы определяется таким компонентом совокупных расходов, как *инвестиции*. Отношение между увеличением занятости и ростом инвестиций характеризует мультипликатор занятости, равный мультипликатору спроса. Рост инвестиций ведет к увеличению первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, что оказывает, в свою очередь, воздействие на отрасли, производящие предметы потребления, и в результате все это приводит к росту спроса, а значит, и совокупной занятости, увеличение которой превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Занятость по Кейнсу — функция объема национального производства (дохода), доли потребления и сбережения в НД. Поэтому для обеспечения полной занятости необходимо поддерживать определенную пропорциональность между:

- а) затратами на создание ВВП и его объемом;
- б) сбережениями и инвестициями.

Если затраты на производство ВВП недостаточны для обеспечения полной занятости, в обществе возникает безработица. Если они превышают необходимые размеры, возникает инфляция.

В отношении “сбережения — инвестиции”, как было показано в гл. 2 ч. II, если  $S > I$ , то мощный поток капиталовложений, рост производства и предложения, с одной стороны, и низкий текущий спрос (в силу больших сбережений) — с другой, ведут к кризису перепроизводства, падению спроса на рабочую силу и безработице. Превышение инвестиций над сбережениями  $I > S$  ведет к тому, что производительный спрос не удовлетворяется из-за нехватки сбережений. Кроме того, обратной стороной низких сбережений является высокая склонность к потреблению, что в конечном счете приводит к росту уровня цен, т. е. инфляции.

В кейнсианской концепции делается два важных вывода:

- а) гибкость цен на товарном и денежном рынках, а также заработной платы на рынке труда не является условием полной занятости; даже если бы они и снижались, это не привело бы к сокращению безработицы, как считали неоклассики, так как при снижении цен падают ожидания владельцев капитала относительно будущих прибылей;

- б) для повышения уровня занятости в обществе необходимо активное вмешательство государства, поскольку рыночные силы не в состоянии поддержать равновесие при полной занятости.

### 4.3. Виды безработицы и ее показатели

Экономисты выделяют главным образом три вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

**Фрикционная безработица** порождается постоянным перемещением населения из одного региона (города, поселка) в другой, сменой профессии, сменой этапов жизни (учеба, работа, рождение ребенка и уход за ним и т. п.). Безработица, возникающая по этим мотивам, называется *добровольной*, поскольку люди по собственному желанию меняют место жительства, работу, профессию, принимают решение учиться или иметь ребенка в своей семье. Главным признаком такой безработицы является ее низкая продолжительность. Так, в США в конце 80-х гг. примерно 50% безработных были таковыми менее 5 недель, а 80% безработных — примерно 14 недель. Это говорит о том, что американскую безработицу можно считать в значительной мере фрикционной, что свидетельствует о достаточно высокой эффективности рынка рабочей силы, нормальном процессе перераспределения ресурсов в экономике, а не о серьезной социальной проблеме.

Более сложная форма безработицы — **структурная безработица**. Она возникает в результате несовпадения спроса на рабочую силу и предложения труда. Такое несовпадение связано с технологическими изменениями в производстве, которые порождают и структурные изменения в спросе на рабочую силу. По этой причине структурную безработицу еще иногда называют *технологической*. Под влиянием технологических изменений спрос на некоторые виды профессий прекращается и работодатели ищут специалистов с новыми профессиями. Кроме того, происходят изменения территориального распределения рабочей силы, в результате чего в отдельных регионах может накапливаться незанятое население. В 90-е гг. в России и других странах СНГ безработица возростала в значительной мере за счет структурного компонента, так как, с одной стороны, спрос на многие специальности стал резко падать (инженеры, проектировщики, научно-исследовательские работники и т. д.), а с другой — появилась потребность в новых профессиях (банковские служащие, бухгалтеры, коммерсанты, менеджеры, охранники и пр.).

Структурная безработица отличается от фрикционной тем, что имеет более продолжительный характер. Фрикционные безработные, как правило, имеют возможность получить работу без дополнительной переподготовки, так как на рынке труда спрос на их профессии сохраняется. На-

против, структурным безработным требуется иногда не только переподготовка, но и смена места жительства.

Наличие в экономике лишь фрикционной и структурной безработицы экономисты характеризуют таким понятием, как *естественная безработица*. Оно было введено в экономическую науку М. Фридменом в 1968 г. и независимо от него разработано другим американским ученым — Э. Фелпсом.

Естественная безработица характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от потребностей производства. По существу, естественная безработица — это доля безработных, которая соответствует *целесообразному уровню полной занятости* в экономике, т. е. *потенциальному ВВП*.

Понятие полной занятости не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в общественном производстве, поскольку наличие в экономике фрикционной и структурной безработицы неизбежно. Уровень безработицы при полной занятости определяется целым рядом факторов, и прежде всего минимальной заработной платой. Ее низкий уровень способствует тому, что удлиняются сроки поиска работы молодежью, впервые ищущей работу, а также теми безработными, которые ищут более высокооплачиваемую работу. На естественный уровень безработицы влияют также существующая система социального страхования по безработице, авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности, различия в темпах роста по секторам экономики, налоги и т. д. Поскольку эти факторы изменчивы, то и величина естественной нормы безработицы с течением времени меняется.

Расчеты показывают, что естественная норма безработицы растет под влиянием динамики фактической безработицы. Увеличение безработицы в периоды спадов производства завершается возвращением ее не к исходному уровню, а к более высокому естественному уровню. Так, если в первой половине 70-х гг. она составляла в ФРГ 1,1%; Канаде — 6,5; США — 5,4%, то в середине 80-х гг. она была соответственно равна: 7,2; 10,5; 7,2%. Это объясняется как “ржавлением” человеческого капитала, так и разной рыночной властью работающих и безработных. Последние не участвуют в переговорах об условиях труда и о ставке заработной платы, а работающие заинтересованы в том, чтобы увеличение спроса на труд в фазе подъема трансформировалось в повышение ставки заработной платы, а не проявлялось в росте числа занятых.

Для определения уровня естественной безработицы экономисты используют среднюю величину фактической безработицы за длительный период. Средняя величина, взятая за 40–50 лет, сглаживает циклические колебания. При таком расчете естественный уровень безработицы за период с 1948 по 1985 г. в США составил 5,6%.

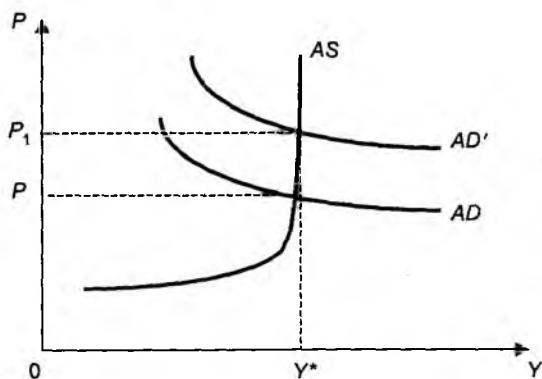


Рис. 4.2. Рост уровня цен под влиянием увеличения совокупного спроса при полной занятости

Безработица на естественном уровне необходима, так как сдерживает инфляцию. В экономике с полной занятостью любой всплеск совокупного спроса  $AD$  оборачивается ростом уровня цен, поскольку производство не может адекватно отреагировать на возросший спрос из-за нехватки ресурсов (рис. 4.2).

Фактический уровень безработицы в данный период может быть выше естественного уровня, и в этом случае наблюдаются дефицит совокупного спроса и циклическая безработица. Следовательно, **циклическая безработица** связана с колебаниями экономической конъюнктуры. На фазе спада в экономике спрос на товары и услуги сокращается, что ведет к сокращению производства и занятости. На фазе подъема, напротив, растет спрос на потребительские и инвестиционные товары, а значит, на рабочую силу.

Уровень циклической безработицы  $U_{ц}$  определяется как разность между фактическим  $U$  и естественным  $U^*$  уровнями безработицы:

$$U_{ц} = U - U^*.$$

Наличие циклической безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных ресурсов. В этом случае фактический объем национального производства  $Y_f$  ниже потенциального  $Y^*$ . Если же фактический уровень ВВП равен потенциальному ( $Y_f = Y^*$ ), то естественный уровень безработицы равен фактическому ( $U = U^*$ ). В этом случае циклическая безработица отсутствует.

Следовательно, чем ниже фактический ВВП по сравнению с потенциальным, тем больше циклическая безработица:

$$Y_f < Y^* \Rightarrow U > U^*.$$

Разность между потенциальным ВВП ( $Y^*$ ) и фактическим ( $Y_f$ ) образует “конъюнктурный разрыв” (разрыв ВВП), анализ которого в 60-е гг. провел американский экономист А. Оукен. На основе эмпирических исследований он обнаружил устойчивую связь между величиной циклической безработицы и разрывом ВВП.

Установленную зависимость он выразил формулой:

$$\frac{Y^* - Y_f}{Y^*} = \gamma(U - U^*),$$

где  $\gamma$  — число (параметр) Оукена.

Смысл этой формулы выражает так называемый **закон Оукена**: если циклическая безработица увеличивается на 1%, то фактический ВВП *отстает* от потенциального на  $\gamma\%$ .

Как показывают наблюдения, параметр Оукена различен для разных стран. В 60-е гг. в США, по расчетам самого Оукена, когда естественная норма безработицы составляла 4%, параметр  $\gamma$  был равен 3%. Это значит, что каждый процент циклической безработицы уменьшал фактический объем ВВП на 3% по сравнению с ВВП полной занятости.

Допустим, естественный уровень безработицы  $U^*$  составляет 6%, а фактический  $U$  — 9,5%. В этом случае отставание фактического ВВП от потенциального составит:  $(9,5 - 6) \times 3 = 10,5\%$ . Зная объем ВВП, получим абсолютное недопроизводство ВВП от безработицы. Если, например, ВВП составляет 500 млрд. долл., то его недопроизводство будет равно 52,5 млрд. долл. ( $500 \text{ млрд.} \times 0,105$ ). Таковы будут экономические потери общества от безработицы.

Из закона Оукена также следует, что если в период спада производство сокращается на 3%, то это увеличивает циклическую безработицу на 1%. Кроме того, закон утверждает, что ежегодный прирост реального ВВП должен составлять 3%, чтобы безработица осталась на прежнем уровне, так как примерно таким темпом ежегодно возрастает численность рабочей силы.

Что касается **российской экономики**, то можно предположить, что в настоящее время число Оукена здесь составляет немногим более 5%. Дело в том, что падение ВВП в России в 90-е гг. составило около 50%, а уровень безработицы — 9,3%. В первой половине 90-х гг. число Оукена было еще выше — 10%, так как за это время производство сократилось на 40%, а безработица увеличилась лишь на 4%.

Почему же в России не росла безработица на фоне столь стремительно-го спада? Иначе говоря, почему таким высоким оказалось число Оукена? Объяснение следует искать, во-первых, в том, что в России в первые годы реформ, сопровождавшихся спадом, сокращались не рабочие места как

таковые, а вакансии; во-вторых, в проведении мягкой денежно-кредитной политики, направленной на поддержание предприятий и их работников, на сохранение заработной платы, несмотря на падение производства, и т. п.; в-третьих, в сохранении коллективно-группового характера собственности, утвердившегося в ходе ваучерной приватизации. Известно, что в процессе “ваучеризации” победил так называемый второй вариант приватизации, по которому собственность на средства производства переходила в руки трудовых коллективов.

Таким образом, анализ форм безработицы показывает, что безработицу на естественном уровне следует рассматривать как положительное явление в экономике, в то время как циклическую безработицу — как крайне негативное явление. Циклическая безработица ведет к снижению благосостояния общества в виде потери ВВП и к снижению благосостояния индивидов из-за падения их доходов. Однако *общество в целом* несет большие потери, чем *отдельные его индивиды*. Это объясняется тем, что работающий человек платит обществу налоги, в то время как безработный не только их не платит, но еще и находится на иждивении у общества, так как ему необходимо выплачивать пособие по безработице. В целом для общества потери от появления каждого безработного сверх естественного уровня складываются из трех элементов: а) уменьшения дохода индивида; б) пособия по безработице; в) уменьшения налоговых поступлений.

#### 4.4. Государственное регулирование занятости

Рынок рабочей силы — специфический сектор экономики. Он отличается от всех других рынков тем, что на нем перемещаются не товары из пластмассы, дерева или металла, а живые люди. Поэтому его регулирование имеет огромное социально-экономическое и политическое значение и составляет особую заботу государства. Однако задача государства — не обеспечить каждого желающего работой, так как это увеличивает инфляцию, а удержать безработицу на естественном уровне, что и означает достижение полной занятости.

Рассмотрим на примере **кривой Филлипса** последствия сокращения безработицы ниже естественного уровня. А. Филлипс установил обратную зависимость между безработицей  $U$  и инфляцией  $\pi$ . На графике эта зависимость принимает форму кривой, выпуклой к началу координат (рис. 4.3).

Кривая Филлипса показывает, что при повышении спроса на рабочую силу и сокращении безработицы уровень цен в экономике повышается. Таким образом, она дает упрощенную однофакторную модель инфляции, определяя ее как функцию от безработицы. Кривая Филлипса показывает, что безработица ограничивает возможности роста заработной платы, а следовательно, издержек, которые влияют на уровень цен.



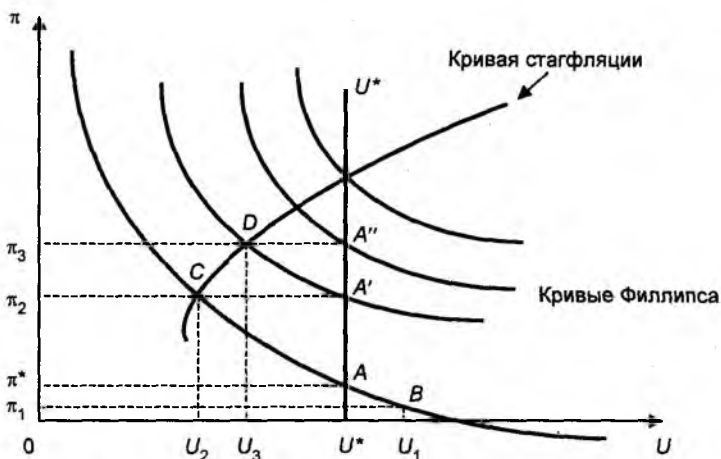


Рис. 4.3. Трансформация кривой Филлипса в кривую стагфляции

Многими экономистами кривая Филлипса рассматривалась в 60-е гг. как идеальное средство выбора альтернативных вариантов инфляции и безработицы. Однако монетаристы во главе с М. Фридменом пришли к выводу, что кривая Филлипса достоверно описывает связь между инфляцией и безработицей только в *коротком периоде*, где сокращение безработицы невозможно без роста инфляции. В *длительном же периоде* кривая Филлипса трансформируется в **кривую стагфляции**, показывающую одновременный рост инфляции и безработицы.

Допустим, что естественный уровень безработицы в экономике изображает линия  $U^*U^*$ . Этому уровню на кривой Филлипса соответствует точка  $A$ , а значит, *ожидаемая инфляция*  $\pi^*$ . Предположим далее, что фактическая безработица в экономике выше естественной нормы и составляет  $U_1$ . При такой безработице инфляция будет на достаточно низком уровне  $\pi_1$ . В целях сокращения потерь в экономике государство сокращает безработицу сначала до  $U^*$ , а затем до  $U_2$  (путем увеличения предложения денег, расширения инвестиций и т. д.). За это приходится расплачиваться ростом уровня цен до  $\pi_2$ . Сложившуюся ситуацию отразит на кривой Филлипса точка  $C$ .

Однако на этом процесс не заканчивается. Через некоторое время профсоюзы потребуют провести индексацию заработной платы, в ответ на что предприниматели сократят часть рабочих (в целях недопущения роста издержек). Безработица вернется к своему естественному уровню, и кривая Филлипса сдвинется вправо, проходя через точку  $A'$ .

Если государство предпримет новые шаги по сокращению безработицы до уровня  $U_3$ , то уровень инфляции уже составит  $\pi_3$ . На кривой Филлипса

комбинации  $U_3$ ,  $\pi_3$  будет соответствовать точка  $D$ . После индексации заработной платы и сокращения занятости до  $U^*$  кривая Филлипса снова сдвинется вправо и пройдет через точку  $A''$ . Дальнейшие подобные действия государства будут вызывать аналогичные последствия: за каждой попыткой сократить безработицу будет следовать рост цен и возвращение безработицы к естественной норме (Ф. Хайек считал, что при новом уровне цен безработица растет даже выше естественного уровня).

Таким образом, мы видим, что законы экономики оказываются сильнее желания и воли государства. Своими действиями государство провоцирует не только рост цен, но и повышение безработицы, попадая в результате в порочный круг **стагфляции** (кривая, проходящая через точки  $C$ ,  $D$  и далее). Это значит, что борьба с безработицей за счет инфляции не может дать желаемых результатов, и об этом свидетельствует как российский опыт 90-х гг., так и мировая практика.

Отсюда следует, что государственная политика в области занятости должна строиться, исходя прежде всего из *определения типа безработицы*: государство должно бороться не с любой безработицей, а лишь с циклической.

Далее, при выработке конкретных приемов по сокращению безработицы и увеличению занятости допустимо использовать любые *инфляционно безопасные методы*:

- а) совершенствование системы информации о свободных рабочих местах;
- б) создание и улучшение деятельности бирж труда;
- в) развитие системы переподготовки кадров;
- г) создание условий для развития малого и среднего бизнеса;
- д) разработка особых целевых программ трудоустройства молодежи, женщин и работников реструктурируемых отраслей.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Каковы причины безработицы в рыночной экономике?
2. Почему рыночный механизм не может обеспечить полную занятость ресурсов?
3. Чем отличаются взгляды на безработицу у представителей разных экономических школ?
4. Почему наличие в обществе фрикционной и структурной безработицы рассматривается как полная занятость?
5. Каким должен быть экономический рост, чтобы сократить безработицу с 8 до 6% в течение одного года (при условии, что число Оукена составляет 3%)?
6. Почему при циклической безработице потери общества превосходят потери граждан, оказавшихся без работы?
7. Как вы думаете, в каком случае общество понесет большие потери: при 3%-й безработице, когда незанятые остаются без работы 1 год, или при 5%-й безработице со средним сроком 1 месяц?

8. В условиях полной занятости уровень фрикционной безработицы должен (укажите правильный ответ):
- равняться 0,
  - быть менее 1%,
  - быть меньше, чем уровень циклической безработицы,
  - все предыдущие ответы верны,
  - все предыдущие ответы неверны.
9. В таблице приведены данные, характеризующие объемы фактического и потенциального ВНП (в млрд. долл.).  
В 1995 г. экономика развивалась в условиях полной занятости при уровне безработицы 6%.

Год	Потенциальный ВНП	Фактический ВНП
1995	3000	3000
1996	3800	3705
1997	4125	3712.5

- рассчитайте по данным, относящимся к 1996 г.:
  - разницу между фактическим и потенциальным объемами ВНП (в абсолютном и относительном выражении);
  - используя закон Оукена, определите уровень безработицы в 1996 г.;
- рассчитайте по данным, относящимся к 1997 г.:
  - разницу между фактическим и потенциальным объемом ВНП (в абсолютных цифрах и в процентах);
  - используя закон Оукена, определите уровень безработицы в 1997 г.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 3.  
Макроэкономика. 2-е изд. СПб., 1997. Гл. 7.  
Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 16.  
Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 29.

\* \* \*

- Гребенников П. И. Макроэкономика: Сб. задач и тестов. СПб., 1997. Тема 6.  
Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Тема 16.

## Глава 5

# **ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА**

- 5.1. СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ИЗМЕРЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ
- 5.2. ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ
- 5.3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ  
ИНФЛЯЦИИ
- 5.4. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Цель настоящей главы состоит в том, чтобы рассмотреть вторую форму макроэкономической нестабильности — инфляцию. При анализе безработицы не только были выявлены ее причины, формы и последствия, но и показаны возможные пути повышения занятости. Однако, как показывает мировой опыт, борьба с безработицей может сопровождаться повышением темпа инфляции, а преодоление инфляции — ростом безработицы. Поэтому для правильного понимания глубинной связи между безработицей и инфляцией, а также выбора таких мер обуздания инфляции, которые позволяют достичь желаемых макроэкономических результатов, требуется специальное исследование природы и последствий инфляции.

## 5.1. Сущность, причины и измерение инфляции

Термин “инфляция” (в переводе с латинского — вздутие) впервые стал употребляться в США в период Гражданской войны 1861—1865 гг. Однако проявления инфляции известны людям с тех пор, как в хозяйственном обмене начали широко использоваться деньги. Гораздо раньше возникновения термина появились и первые научные концепции инфляции.

Родоначальником теории инфляции можно считать шотландского экономиста и государственного деятеля Дж. Ло, предпринявшего в начале XVIII в. одну из первых в Европе попыток ввести в обращение бумажные деньги. В своей наиболее известной работе “Деньги и торговля, рассматриваемые с предложением об обеспечении нации деньгами” (1705) Дж. Ло предлагал организовать выпуск бумажных денег для обогащения страны.

Логика его рассуждений была проста. Он считал, что золото и серебро приобретают дополнительную ценность, выступая в роли денег, т. е. когда используются в процессе обращения. Поэтому он полагал, что бумажные деньги, выполняя такую же общественную функцию, как и благородные металлы, увеличивают богатство нации и ведут к росту деловой активности населения. В этой связи Дж. Ло отвергал тезис меркантилистов о том, что богатство страны в его денежной форме может возрастать лишь благодаря превышению экспорта над импортом.

Со своим финансовым проектом обогащения за счет выпуска бумажных денег Дж. Ло обращался к различным европейским правительствам, но встретил поддержку лишь в придворных кругах Франции. Здесь ему была разрешена в 1716 г. организация частного банка, который после ряда удачных операций, в 1718 г. стал государственным и бумаги которого гарантировались именем короля. Чтобы стимулировать внедрение банкнот, обращение металлических монет было сначала ограничено, а затем и совсем запрещено. Став в начале 1720 г. министром финансов Франции, Дж. Ло издал распоряжение о возможном обмене бумажных денег на золотые и серебряные монеты. Однако когда такое требование последовало, его выполнение на практике оказалось невозможным вследствие чрезмерного выпуска бумажных денег.

Вскоре банк объявил себя банкротом — стоимость бумажных денег упала до десятой их части. Многие владельцы даже крупных состояний были разорены, уцелела лишь земельная собственность. Все это привело к катастрофической инфляции, которая в конечном счете уничтожила и саму систему Ло.

Печальный конец экспериментов Дж. Ло сыграл известную роль в последующем утверждении учения физиократов, проповедовавшего производительную роль лишь сельскохозяйственной деятельности. “Возникновение физиократии, — писал К. Маркс, — было связано как с оппози-

цией кольбертизму, так и в особенности со скандальным крахом системы Ло” (Маркс К., Энгельс Ф., Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 31).

В других странах и в другое время были свои причины инфляции: изнашивание монет; умысленная их “порча” государственной властью для уменьшения массы драгоценного металла по сравнению с тем количеством, которое чеканилось на монете; массовый завоз золота и других благородных металлов из Америки, вызвавший “революцию цен” на европейских рынках.

Однако в докапиталистическую эпоху инфляция протекала достаточно медленно и не вызывала сколько-нибудь серьезных социально-экономических катаклизмов. С переходом к капитализму положение изменилось. При капитализме радикально меняется природа и роль денег в экономическом процессе (см.: *Портной М. Деньги: их виды и функции. М., 1998. Гл. 2, 3*). Если прежде деньги выступали как промежуточный момент товарной сделки и как средство накопления богатства, то теперь главная роль денег состоит в том, что они выступают необходимой предпосылкой кругооборота капитала, его неотъемлемым элементом. Деньги становятся нужны, чтобы запустить в работу производительный капитал, чтобы придать ему движение, чтобы постоянно его в этом движении поддерживать, для чего им самим требуется постоянно быть в движении. Поскольку в результате этого движения ценность капитала возрастает, постольку в адекватной мере должна возрастать и сумма денег, в которой эта ценность выражается.

Золото оказывается негодным для выполнения этой задачи, так как его попросту мало. Все больше и больше золота приходится добывать только для того, чтобы чеканить из него монеты и пускать их в обращение. Поэтому с самого своего возникновения капитализм создает и ставит себе на службу в растущих масштабах (сначала векселя, затем банкноты) *кредитные деньги*, которые успешно обслуживают все большую часть расчетов вместо золота. Золото же используется в качестве базы для развития кредитных денег. Ему отводится роль гаранта ценности кредитных денег путем их разменности на золото.

Однако в XX в. кредитные деньги лишаются своего “золотого якоря”: в начале века ликвидируется так называемый золотой стандарт в национальной экономике, а во второй его половине золото прекратило использоваться в качестве мировых денег. В результате ценность кредитных денег стала формироваться непосредственно на основе обращения ценности соответствующего количества *товарной массы*. Иначе говоря, после устранения золота из денежной системы наполнение каждой денежной единицы ценностью теперь прямо зависит от объема и структуры благ товарного мира, ценность которых выражают деньги. Это означает, что *покупательная способность денег формируется теперь на основе соотношения денежной и товарной массы*. Если денег в экономике становится больше, чем товаров,

ценность денежной единицы падает. Это и есть **инфляция**. Обратной стороной падения ценности денег в рыночной экономике является *рост товарных цен*. В командной системе, где цены на товары контролируются административными органами, падение покупательной способности денег проявляется в *дефиците материальных благ*.

Таким образом, изменение природы денег, превращение ее из товарной в кредитную привели к тому, что в XX в. инфляция стала массовым явлением, приобрела интернациональный характер, стала оказывать разрушительное воздействие на все стороны экономических отношений. Кроме того, важным фактором ускорения инфляции в XX в. стал стремительный *рост государственных расходов*, который предсказывал А. Вагнер. Для их финансирования государство, используя свое монопольное положение на рынке денег, стало все чаще прибегать к услугам печатного станка, что увеличивало наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения.

Еще одна причина ускорения инфляции — массовое развитие и упрочение *монополии профсоюзов*, которая стала резко ограничивать возможности рыночного механизма определять приемлемую для экономики ставку заработной платы. Наконец, в современных условиях инфляционным фактором выступает и *монополия крупных фирм* на определение цены и собственных издержек производства, особенно в отраслях так называемого первого передела (сырье, топливо, энергия).

Все это привело к тому, что цены на протяжении всего XX в. шли стремительно вверх. Например, в США за этот период они выросли почти в 35 раз, в то время как в предшествующие времена их рост был крайне медленным: уровень цен в 1905 г. здесь находился примерно на уровне 1860 г.

Инфляция измеряется с помощью *индекса потребительских цен*, который рассчитывается по отношению к базовому периоду. **Темп инфляции** можно определить следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\begin{array}{c} \text{Индекс} \\ \text{потребительских} \\ \text{цен текущего года} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Индекс} \\ \text{потребительских} \\ \text{цен базового года} \end{array}}{\begin{array}{c} \text{Индекс потребительских цен базового года} \end{array}} \times 100\% .$$

Существует также и такой способ измерения инфляции, как "*правило величины 70*". При пользовании этим правилом, число 70 делится на среднегодовой темп инфляции. Результат деления и представляет собой число лет, на протяжении которых цены удваиваются. Например, в России в 1992 г., когда среднегодовая инфляция составила около 2600%, цены удваивались практически каждые 10 дней. В 1993 г., при сокращении инфляции до 1000%, удвоение цен происходило на протяжении 26 дней.

При такой инфляции, разумеется, деньги утрачивают все или часть своих функций. В крайнем своем проявлении инфляция приводит к потере доверия к денежным знакам и к возрождению натурального (бартерного) обмена, что и имело место в российской экономике в первой половине 90-х гг.

Таким образом, если обобщить все сказанное выше, то инфляция — продукт развития денежного хозяйства и представляет собой *монетарное явление*: происходит обесценивание денег, вследствие того что в экономике их становится больше, чем нужно для обслуживания товарного хозяйства. Суть такого явления можно выразить известной фразой, встречающейся во многих учебниках по экономической теории: “Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров”.

Зародившись на денежном рынке, метастазы инфляции проникают дальше — на товарные рынки, рынок капитала, рынок рабочей силы, поражая в конечном счете весь экономический организм. Это означает, что при запущенной инфляции уже недостаточно нормализации ситуации на одном только денежном рынке — нужны действия в сфере инвестиций, производства, трудовых отношений.

Вывод о том, что инфляция зарождается на базе дисбаланса спроса и предложения в денежной экономике и проявляется в росте общего уровня цен при снижении покупательной способности денег, вытекает из формулы обмена количественной теории денег:  $MV = PY$ . Из этой формулы следует, что уровень цен  $P$  прямо пропорционален совокупным расходам покупателей на приобретение производимых благ  $MV$  и обратно пропорционален реальному объему производства  $Y$ :

$$P = \frac{MV}{Y},$$

где  $M$  — денежная масса;

$V$  — скорость обращения денег;

$Y$  — реальный объем производства.

Отсюда следуют *базовые причины* инфляции:

- а) рост денежной массы;
- б) повышение скорости обращения денег;
- в) падение объемов выпуска продукции.

**Рост денежной массы** в экономике может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики центрального банка (ЦБ), а также бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск дополнительных денег. Опыт показывает, что почти во всех странах инфляция порождается дефицитом государственного бюджета. Правительство печатает новые деньги, так как это прежде всего удобная альтернатива получения налогов.



Доход от печатания денег получил название “сеньораж” (в средневековой Европе феодалы имели право чеканить монету на своей территории. В наши дни это право принадлежит государству, и оно им иногда пользуется). Печатая деньги для финансирования своих расходов, государство увеличивает предложение денег. На эти деньги оно может что-то приобрести. Но чем больше приобретает государство, тем меньше остается населению: население будет покупать меньше по причине инфляции, которая делает его беднее.

В результате дополнительной эмиссии количество денег, необходимое для покрытия бюджетного дефицита, изменится. Обозначим это изменение за определенный период  $\frac{\Delta M}{\Delta t}$  буквой  $\dot{M}$ :

$$\dot{M} = G - T,$$

где  $G$  — расходы государства;  
 $T$  — налоговые поступления.

Когда государство печатает новые деньги, оно сокращает стоимость имеющихся запасов денег в обществе, так как это приводит к росту товарных цен. Подобное явление экономисты называют *инфляционным налогом*, поскольку инфляция — налог на наличные деньги.

Доход государства от сеньоража в разных странах различен. Например, в США он составляет 3% общего объема доходов, в европейских странах — до 10%, а в ряде латиноамериканских стран нередко является основным источником доходов казны. По оценкам МВФ, во второй половине 1992 г. сеньораж в России составил 38% дохода домашних хозяйств, или 15% ВВП. Инфляционный налог был достаточно высоким до середины 1994 г. и лишь после этого начал несколько снижаться.

Анализ показывает, что инфляционный налог равен количеству напечатанных денег. Если первоначальный объем денежной массы в экономике  $M$ , а уровень инфляции  $\pi$ , то общество потеряет  $\pi M$  своего богатства, т. е. инфляционный налог равен  $\pi M$ .

Исходя из того что в долгосрочном периоде  $\pi$  определяется темпом роста денежной массы (так как  $P = \frac{M\bar{V}}{Y^*}$ ), уровень инфляции можно представить как  $\pi = \frac{\dot{M}}{M}$ . Следовательно, инфляционный налог  $\pi M = \frac{\dot{M}}{M} \times M = \dot{M}$ .

Эта формула показывает, что инфляционный налог в точности равен бюджетному дефициту, поскольку мы исходим из того, что государство увеличило количество денег  $\dot{M}$  для покрытия бюджетного дефицита.

При значительном бюджетном дефиците, покрываемом дополнительной эмиссией, инфляция может приобретать стремительные темпы и форму *гиперинфляции*. При такой инфляции происходит резкое обесценивание всех доходов, в том числе налоговых поступлений, что еще больше усугубляет проблему бюджетного дефицита. Таким образом, гиперинфляция, с одной стороны, возникает в результате бюджетного дефицита, с другой — усугубляет его еще больше. Это явление получило название “**эффект Танзи—Оливера**” (по имени двух экономистов: В. Танзи из МВФ и Д. Оливера из Университета в Буэнос-Айресе).

Другой важнейший фактор, определяющий темп инфляции, — **скорость денежного обращения**  $V$ . Классическое уравнение инфляции

$P = \frac{MV}{Y}$  не означает, что темпы инфляции совершенно точно равны тем-

пам прироста денежной массы в данный момент времени. Это было бы так, если бы скорость денежного обращения  $V$  и реальный объем производства  $Y$  оставались постоянными. На коротких промежутках времени при быстром росте денежной массы влияние других факторов малозаметно, и он становится решающим фактором.

Однако если темпы роста денежной массы контролируются ЦБ, то значение фактора скорости денежного обращения для темпов инфляции возрастает. Особенно заметным это влияние оказывается во время резкого перехода из одного макроэкономического состояния в другое (например, от низких темпов инфляции к высоким или, наоборот, от высоких к низким).

В российской экономике резкий рост скорости обращения денег наблюдался в январе 1992 г. — с 1,4 до 5,7 раза в расчете на год, что явилось неизбежным следствием либерализации цен и перехода от неценовой инфляции (дефицит) к высокой ценовой инфляции (рост уровня цен). Это подтверждает отмеченную выше закономерность: повышение темпов инфляции означает увеличение инфляционного налога на денежные средства, снижение их покупательной способности, что усиливает склонность обладателей денег как можно скорее от них избавиться и, следовательно, скорость обращения денег.

С 1992 г. до середины 1994 г. скорость обращения денег в российской экономике стабильно возрастала, увеличившись за этот период вдвое — до 11,4 раза. Именно этим во многом объясняется тот факт, что заметное сокращение темпов прироста денежной массы в течение данного времени не приводило к снижению темпов инфляции.

Подобно тому как при переходе от низкой инфляции к высокой скорость обращения денег *растет*, демонстрируя низкий спрос на национальную валюту, в случае обратного перехода — от высокой инфляции к низкой — спрос на национальную валюту возрастает и скорость денежного обращения, следовательно, *падает*. Такая ситуация стала наблюдаться

в России с конца 1995 г., когда ежегодный прирост денежной массы на 20–30% не приводил к адекватному увеличению темпов инфляции, и в течение этого времени рост денежной массы опережал темпы инфляции (например, в 1996 г. прирост денежной массы составил 33,7%, а темп инфляции — 22%; в 1997 г. — соответственно 35 и 12%). Это связано с заметным падением инфляционных ожиданий, ростом сбережений населения, а значит, с действительным сокращением скорости денежного обращения.

Третьей причиной инфляции является **сокращение реального объема национального производства**. Оно может быть обусловлено ростом заработной платы, ведущим к повышению издержек производства, циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и т. д.

Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, так как меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег. Однако этот фактор по сравнению с первыми двумя не играет существенной роли в инфляционном процессе. Так, если производство в России за 90-е гг. сократилось примерно в 2 раза, то рост уровня цен в течение этого периода составил тысячи процентов. Значит, основная причина инфляции — рост денежной массы и скорости обращения денег. Он вызывает так называемую *инфляцию спроса*. Падение производства обуславливает *инфляцию издержек*.

Кроме перечисленных причин источником инфляции могут быть **высокий уровень монополизма** в экономике, а также **рыночная власть государства**, реализующаяся в административном повышении цен. При анализе причин возникновения инфляции следует иметь в виду и такой фактор, как **инфляционные ожидания**. Они могут породить инфляцию или обуславливать ее сохранение даже в том случае, когда объективные причины инфляции (рост денежной массы, падение производства) перестают действовать.

## 5.2. Виды инфляции и ее особенности

В зависимости от того, какие формы принимает инфляционное неравновесие рынков, различают открытую и скрытую (подавленную) инфляцию. Впервые в научный оборот эти понятия ввел шведский экономист Б. Хансен. **Открытая инфляция** проявляется в продолжительном росте уровня цен, **скрытая** — в усилении дефицита товаров и услуг. В рыночной экономике инфляция носит открытый (ценовой) характер, в командно-административной — скрытый. До 1992 г. инфляция в России была скрытой (подавленной).

В свою очередь, *открытая инфляция* может протекать с разной скоростью. В связи с этим экономисты различают:

- **ползучую инфляцию**, когда рост цен составляет 3–4% в год;
- **галопирующую инфляцию**, когда инфляционные тенденции принимают стремительный характер и годовой рост цен составляет десятки и сотни процентов;
- **гиперинфляцию**, когда цены растут астрономическими темпами, достигая многих тысяч процентов в год. Четкую границу между галопирующей инфляцией и гиперинфляцией определить очень трудно, однако формальный критерий существует. Он был введен американским экономистом, учеником М. Фридмана Ф. Каганом, предложившим считать началом гиперинфляции месяц, в котором рост цен впервые превысил 50%, а концом — месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой величины и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года. В пересчете на год по принципу сложного процента такая инфляция будет развиваться с годовым темпом порядка 13 000%.

Гиперинфляция случается редко, однако она имела место в Германии в начале 20-х гг., в Греции и Китае в период второй мировой войны. Недавние примеры гиперинфляции — это Боливия в 1984—1985 гг., а также Перу, Аргентина, Бразилия, Никарагуа, Грузия в 1992—1993 гг. В 1994 г. в Югославии среднемесячный уровень инфляции составил 1660%, и в расчете на год цены выросли на 310 000 000% (Вопросы экономики. 1995. № 8. С. 107). Наиболее высокий из всех известных уровень гиперинфляции наблюдался в Венгрии (август 1945 — июль 1946 г.), когда уровень цен за год вырос в  $3,8 \times 10^{27}$  раз при среднемесячном росте в 198 раз (*Лейард Р.* Макроэкономика. М., 1994. С. 33).

Общую картину развития инфляции в 80-е гг. в разных группах стран можно получить из табл. 5.1.

Приведенные данные показывают, что особенно высокие темпы инфляции в 80-е гг. наблюдались в странах Латинской Америки. Они могут быть объяснены главным образом большим и устойчивым бюджетным дефицитом, который *монетизировался* ЦБ, т. е. оплачивался с помощью печатного станка. Такой путь финансирования бюджетного дефицита был обусловлен огромным внешним долгом латиноамериканских государств, ограничивавшим возможности правительств прибегать к дальнейшим заимствованиям.

В этих условиях эмиссионное финансирование на первый взгляд представляется как наиболее подходящая мера покрытия разницы между расходами и доходами государства, так как печатание денег ему ничего не стоит. Оно обеспечивает государству доход в виде *сеньоража*, о котором говорилось ранее. Однако специфика этого дохода заключается в том, что

СРЕДНЕГОДОВОЙ ТЕМП ИНФЛЯЦИИ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ  
(1981 — 1990 гг.), %

Страны	Год									
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Индустриальные	8,8	7,4	5,2	4,4	3,7	3,4	3,0	3,3	4,0	4,1
Развивающиеся	10,7	6,4	6,6	6,1	6,0	8,7	9,5	14,4	11,7	7,9
Латино-американские	59,7	67,1	108,7	133,5	145,1	87,8	130,9	286,4	533,1	768,0

Источник. Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. С. 366.

он в точности равен потере дохода домашними хозяйствами, которые вынуждены оплачивать государственные расходы инфляционным налогом. Иначе говоря, в результате эмиссионного финансирования бюджетного дефицита инфляция снижает реальную стоимость денежных запасов и домашним хозяйствам приходится увеличивать сбережения только для того, чтобы пополнить реальные денежные остатки до желаемого уровня.

В России временем высокой открытой инфляции стали 90-е гг., главным образом 1991—1995 гг. Ежегодные темпы прироста потребительских цен за этот период существенно превышали 100%. Максимальное повышение уровня цен было зарегистрировано в 1992 г., когда за год этот показатель увеличился более чем в 26 раз. Общий индекс потребительских цен (процентное отношение текущих цен к ценам базового года) за пять лет (1995—1991 гг.) составил примерно 4500%. По любым критериям такие темпы инфляции — исключительно высокие и свидетельствуют о глубоком расстройстве денежного хозяйства. Во второй половине 90-х гг. благодаря жесткой денежно-кредитной политике темпы инфляции в российской экономике начали резко снижаться и в 1997 г. составили 12%.

Открытая инфляция может принимать форму инфляции спроса и инфляции издержек.

**Инфляция спроса** порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. В ее формировании непосредственное участие принимают покупатели, поэтому такую инфляцию еще называют *инфляцией покупателя*. Впервые она была исследована в рамках *кейнсианского анализа*.

Инфляция спроса может быть вызвана ростом денежной массы (монетарный импульс), увеличением государственных расходов и/или частных инвестиций, а также адаптивными инфляционными ожиданиями, усиливающими скорость денежного обращения.

На начальной стадии инфляции спроса цены увеличиваются медленно, отставая, как правило, от темпов приращения денежной массы. Это связано с тем, что в этот период увеличение спроса сопровождается ростом НД и занятости (пока существуют неиспользованные производственные факторы: средства производства, рабочая сила, сырье). Кроме того, с увеличением доходов усиливается склонность к сбережению, появляется надежда на покупку товаров отложенного спроса, а также сохраняется “денежная иллюзия” (И. Фишер) — взгляд на инфляцию как на временное явление. Все это сдерживает скорость обращения денег.

На основной стадии инфляции, если денежная масса продолжает увеличиваться, цены “срываются с цепи” — происходит резкое ускорение темпов их роста, которое усиливается за счет быстрого обращения денег. Падение покупательной силы денег побуждает их владельцев во что бы то ни стало превратить деньги в товары. В результате инфляция воспроизводит себя во всевозрастающих масштабах.

При стремительном росте цен денег требуется все больше и больше, и, когда их обесценение перекрывает увеличение денежной массы, наступает *критическая точка инфляции*. Она означает отставание темпов роста производства от темпов денежного обращения.

Для каждой социальной группы существует своя критическая точка инфляции. Первыми ее достигают пенсионеры и студенты, за ними идут служащие и наемные работники, мелкие производители и, наконец, крупные предприниматели. Существует определенная критическая точка и для государства: обесцениваются налоги, уменьшается прибыльность каждой новой эмиссии, что в конечном счете подрывает основы национальной экономики.

Однако на этом процесс не заканчивается. Со временем экономика достигает полной занятости, когда дальнейшее расширение производства уже невозможно (рис. 5.1). В этом случае доходы остаются неизменными, а избыточный спрос еще сильнее раскручивает инфляционную спираль. Сталкиваясь с постоянным ростом цен, потребители вынуждены увеличивать текущее потребление в ущерб сбережениям (разрушается “эффект Пигу”), чем еще сильнее провоцируют очередное подорожание. Дефицит сбережений создает дополнительные трудности для новых инвестиций, а значит, для развития производства и предложения товаров.

Еще один фактор открытой инфляции — рост издержек, который также приводит к повышению уровня цен. Этот процесс получил название **инфляции издержек**.

Объяснение инфляции издержками впервые было предпринято во второй половине 50-х гг., когда кейнсианская версия о том, что инфляция может быть лишь при полной занятости, не подтвердилась действительностью: в большинстве стран инфляция сочеталась с безработицей и сокращением производства.

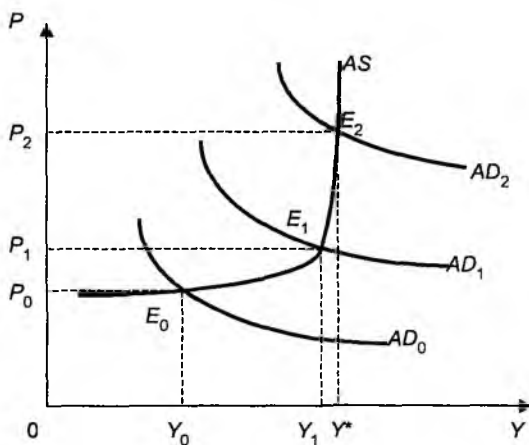


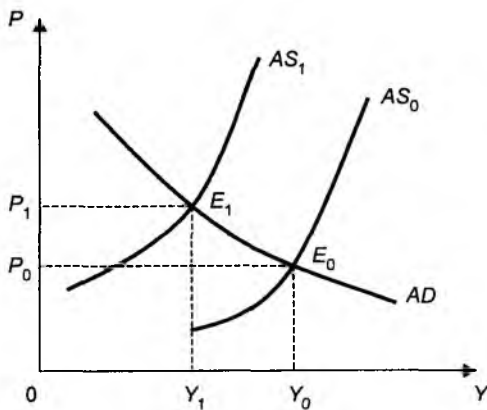
Рис. 5.1. Модель роста цен на основе увеличения совокупного спроса  $AD$

Теория инфляции, обусловленная ростом издержек, объясняет рост цен *двойной монополией*. На рынке сталкиваются, с одной стороны, олигополистические фирмы, а с другой — олигополистические профсоюзы. Инициатором инфляции может быть как одна, так и другая сторона, борющиеся за увеличение своей доли в распределении НД. Под давлением профсоюзов повышается заработная плата, которая, однако, не отражает рост производительности труда, поэтому, чтобы не сократилась прибыль, предприниматели вынуждены повышать цены. Они могут нанести и упреждающий удар: заложить в цены издержки плюс определенный процент на возмещение предполагаемой инфляции. Американский экономист Г. Экли назвал такого рода явления *ценовой накидкой* (когда профсоюзы требуют сегодня завтрашней заработной платы, а фирмы добавляют свой процент к цене продукции).

Инфляция издержек может формироваться *на основе роста цен на сырье и энергию*. Сырье дорожает, так как изменяются условия добычи, транспортировки, растут цены на импортное оборудование и, т. д. Классическим примером подобного процесса может служить нефтяной кризис 70-х гг., когда мировая цена на нефть с 1,8 долл. за баррель поднялась до 32 долл. за баррель. Видимо, и в России определенная доля роста уровня цен в 90-е гг. приходилась на инфляцию издержек, в частности, за счет удорожания нефти, газа, железнодорожных перевозок и т. д.

В результате роста издержек происходит сокращение производства и кривая совокупного предложения  $AS$  смещается влево, обуславливая тем самым повышение уровня цен с  $P_0$  до  $P_1$  (рис. 5.2).

Анализ моделей инфляции спроса и инфляции издержек показывает, что при инфляции спроса существенный рост цен наблюдается лишь в



**Рис. 5.2.** Модель роста цен на основе повышения издержек

длительном периоде. В коротком же интервале растущий спрос сопровождается не только повышением цен, но и расширением производства. При инфляции издержек рост цен всегда сопровождается падением производства и сокращением доходов.

Вместе с тем следует иметь в виду, что в чистом виде инфляция спроса и инфляция издержек практически не встречаются. Они переплетаются, чередуясь одна с другой.

На рис. 5.3 показано, что связка “заработная плата — цены” способствует раскручиванию инфляционной спирали. Вслед за ростом спроса (сдвиг кривой  $AD_0$  в  $AD_1$ ) наблюдается повышение уровня цен, что обуславливает требование рабочих увеличить заработную плату. Рост заработной платы, в свою очередь, означает рост издержек производства, а значит, сдвиг кривой  $AS_0$  в  $AS_1$  и повышение уровня цен до  $P_1$ . В дальнейшем процесс идет по спирали: ответом профсоюзов на рост цен являются новые требования индексации заработной платы и в случае ее проведения в экономике снова возрастают совокупный спрос и цены. И так до бесконечности.

Для приостановления подобной тенденции в качестве эффективных способов могут быть использованы сдерживание роста заработной платы и понижение тарифов на энергоносители и транспортные услуги. Полученный таким образом доход (разница между растущими ценами и неизменными издержками) даст возможность бизнесу направить его на инвестиционные цели, что увеличит объем производимой продукции даже при некотором росте безработицы. Повышение последней, в свою очередь, уменьшает совокупный спрос, а следовательно, сдерживает темпы роста цен. Инфляционная спираль раскручивается в обратном направлении.



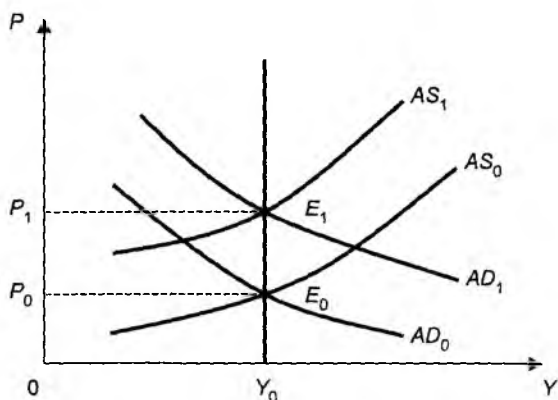


Рис. 5.3. Модель сочетания инфляции спроса и инфляции издержек

В отличие от открытой инфляции **подавленная инфляция** характеризуется более или менее стабильным уровнем цен, однако ее непосредственным проявлением выступает *товарный дефицит*. Последний также, по существу, означает обесценение денег: граждане и фирмы не могут купить необходимые им товары и факторы производства, в результате ценность имеющихся у них денежных средств падает.

Поддавленная инфляция возникает, когда государство борется не с причиной, а с ее следствием — ростом цен. Оно стремится заморозить цены и доходы. Крайний вариант такой политики — административный контроль над ценами и доходами, как это было, например, в советской плановой системе, а также в ряде европейских стран и США в годы второй мировой войны.

Первым и наиболее пагубным следствием воздействия подавленной инфляции на экономику является *деформация рыночного механизма*, так как система цен уже неспособна управлять экономической активностью.

Второе следствие подавленной инфляции — *разрыв между административно установленными ценами и теми ценами, которые выравнивают предложение с инфляционным спросом*. Это цены “теневого” рынка, куда перемещаются товары из официального сектора экономики. В результате — товарный голод в официальном секторе и процветание той части экономики, которая занимается перепродажей товаров по ценам равновесия.

Третье следствие — при подавленной инфляции *изготовители продукции лишаются ценовых сигналов*, что препятствует развитию инвестиционного процесса, расширению производства и предложения товаров.

Таким образом, разрушая рыночный механизм, подавленная инфляция пагубно действует прежде всего на *производство*. Как же ведут себя *потребители* в условиях подавленной инфляции?

Как уже отмечалось, при открытой инфляции у них формируются адаптивные инфляционные ожидания. При подавленной инфляции возникает другой тип ожиданий, который можно назвать *дефицитным*. Он проявляется в мощном ажиотажном спросе, продиктованном не повышением цен, а исчезновением товаров, дефицитом. Этот дефицит имеет свойство увеличиваться: чем сильнее дефицитные ожидания, тем мощнее ажиотажный спрос и острее дефицит. Парадокс состоит в том, что дефицит нельзя ликвидировать расширением выпуска товаров. Дефицит — это ценовая проблема. Только переход от подавленной инфляции к открытой и введение свободных цен способны решить проблему товарного дефицита.

Драматичную иллюстрацию различия между открытой и подавленной инфляцией можно проследить на опыте Германии после первой и после второй мировых войн. В начале 20-х гг. Германия пережила открытую инфляцию невиданных до того времени масштабов. Были периоды, когда цены росли не на 50% ежемесячно, а удваивались каждую неделю, а в некоторых случаях даже в течение дня. Иногда рост цен достигал такого уровня, что фирмы начинали платить заработную плату своим работникам 3 раза в день: после завтрака, обеда и полдника, чтобы можно было выйти и потратить свои деньги до того, как они обесценятся.

Эта инфляция, продолжавшаяся около трех лет, нанесла Германии колоссальный ущерб. Обнищание средних классов, безжалостное перераспределение доходов, потрясающая нестабильность подготовили почву для роста экстремизма и последующего прихода к власти фашистов. Как пишет английский экономист Л. Роббинс, «Гитлер был взлелеян инфляцией». Однако при этом приходится признать и другой факт: за этот период объем производства в Германии не только не уменьшился, но и продолжал расти. И причина заключалась в том, что инфляция была открытой. Цены могли свободно колебаться, и, следовательно, ценовой механизм мог осуществлять соответствующее распределение ресурсов.

После второй мировой войны Германия вновь столкнулась с серьезной инфляцией, однако рост цен был подавлен, в том числе с помощью оккупационных властей Англии, Франции и США. В результате объем производства в стране сократился наполовину. Поскольку система цен не работала, люди вынуждены были обратиться к бартеру. Даже заработная плата на предприятиях выплачивалась производимыми товарами — кастрюлями, сковородками и т. п. Однако так не могло продолжаться долго, и в стране начал возникать альтернативный рынок с собственными «деньгами»: сигаретами и коньяком. Первые использовались как деньги в маленьких сделках, а коньяк — в крупных. М. Фридмен писал, что это были самые ликвидные деньги, которые когда-либо ему встречались (*Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М., 1998. С. 121*).

С 1948 г. в Германии началось экономическое чудо. Его причиной стали не какие-то неведомые до того факторы роста, а всего лишь грамотная

денежная реформа, устранение контроля над ценами и свободное функционирование механизма цен. Через несколько лет после начала реформы в Германии начался бурный рост промышленности, строительства, торговли и других сфер экономики. Сегодня это процветающая страна, входящая в семерку мировых лидеров.

Какой можно подвести итог? Если страна идет по пути открытой инфляции, ее экономика имеет шанс на выздоровление и последующее нормальное развитие. Главное условие выздоровления — сохранение рыночного механизма, ценовой системы, пусть и деформированной. Если государство избрало путь подавленной инфляции, от нее избавиться нельзя. Это первое. Второй вывод заключается в том, что при подавленной инфляции общество обречено на беспросветный товарный дефицит. М. Фридмен следующим образом резюмирует последствия подавленной инфляции: «Намного больше вреда приносят меры по сдерживанию инфляции, нежели сама открытая инфляция» (Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М., 1998. С. 121).

Понимая это, страны с развитой рыночной экономикой практически не прибегают к вариантам подавленной инфляции. В США последний случай временного замораживания цен и доходов был в начале 70-х гг., но оно было вскоре отменено из-за очевидной неэффективности.

Из сказанного следует, что у экономики, страдающей от инфляции, есть только один нормальный выход — максимально допустимая свобода цен. Однако это утверждение справедливо только для *долгосрочной* перспективы. В *краткосрочном* плане не все так просто: переход на режим открытой инфляции может выдержать не всякая экономика. Если хозяйство монополизировано, не располагает рыночной инфраструктурой, обременено гипертрофированной отраслевой структурой, а главное — гигантским государственным сектором, открытая инфляция может нанести больше вреда, чем пользы. Об этом говорит опыт России и других стран СНГ.

В начале либерализации цен в 1992 г. многие российские политики и экономисты полагали, что переход на открытую инфляцию поднимет цены в 3–4 раза, а они взметнулись вверх в тысячи раз. Значит, были сделаны ошибочные оценки перспективных масштабов инфляции. Такой рост цен парализовал инвестиции, разрушил многие виды производства, остановил научные исследования и т. д. Одним словом, открытая инфляция проделала огромную разрушительную, а не созидательную работу.

Иная картина наблюдалась в Польше, Чехии, Венгрии, Эстонии, где открытая инфляция оздоровила экономику, дала ей новые, верные сигналы и ориентиры. Это лишний раз говорит о том, какую огромную роль в экономике играет ценовой механизм.

Таким образом, мы подошли к вопросу о влиянии инфляции на экономику, о ее социально-экономических последствиях.

### 5.3. Социально-экономические последствия инфляции

Инфляция отрицательно влияет на все стороны жизни общества и поэтому рассматривается как *социальное зло*. Негативные последствия инфляции очевидны каждому взрослому человеку. Она обесценивает результаты труда, уничтожает сбережения физических и юридических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту, провоцирует “бегство” национального капитала за границу и т. д. Однако кроме явных издержек многие последствия инфляции носят неявный характер, социальный вред которых не менее опасен.

Для того чтобы рассмотреть этот аспект проблемы, проведем грань между двумя разновидностями инфляции — прогнозируемой и непрогнозируемой. **Прогнозируемая инфляция** — это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов до своей реализации. Иными словами, это инфляция, к которой люди в большей или меньшей степени подготовлены. **Непрогнозируемая инфляция** — это инфляция, которая становится для населения неожиданностью. При такой инфляции фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый. Например, если ожидаемый темп инфляции 5% в год, а фактический оказывается равным 15% за тот же период, то непредвиденный темп инфляции составит 10%.

При прогнозируемой инфляции все экономические субъекты будут учитывать тот или иной ожидаемый темп роста цен в своих планах. Как заемщики, так и кредиторы будут ориентироваться не на номинальную  $i$ , а на *реальную*  $r$  процентную ставку, размер которой будет скорректирован на уровень инфляции  $\pi$ :  $r = i - \pi$ . Соответствующим образом будет скорректирована на темп ожидаемой инфляции и арендная плата за землю, здания, квартиры и т. д. Для учета более высокого уровня инфляции в трудовых коллективах будет предусмотрен рост заработной платы. Одним словом, все экономические и финансовые решения будут приниматься с учетом будущего роста цен.

Однако даже при полном учете населением, фирмами, банками и правительством предстоящего темпа инфляции, она все же сопряжена с издержками. Имеются в виду прежде всего издержки, обусловленные самим фактом возникновения инфляционного налога. Так, если при постоянном уровне цен  $P_0$  транзакционный спрос на деньги составляет  $M_0$  денежных ед., то в условиях инфляции с годовым уровнем  $\pi$  через год индивид должен держать в кассе  $M_0(1 + \pi)$  денежных ед. Пополнить кассу ему придется из текущего дохода. Поэтому его располагаемый доход сократится на  $M_0(1 + \pi) - M_0$  денежных ед.

Кроме бремени инфляционного налога прогнозируемая инфляция порождает снижение эффективности в чистом виде. Дело в том, что ожидае-

мый рост инфляции вызывает повышение процентных ставок и тем самым увеличивает альтернативные издержки хранения денег. В результате люди сокращают объем ликвидных средств, находящихся на руках, но вынуждены чаще посещать банки и увеличивать объем покупок, опережая рост цен. На экономическом жаргоне такие издержки называются *издержками на обувные подметки* (поскольку от частого посещения банков стираются обувные подметки).

Другим следствием прогнозируемой инфляции является то, что называется *издержками меню*. Этот термин отражает неудобства, приносимые необходимостью корректировать товарные цены с учетом инфляции. Происхождение термина обусловлено изменением цен блюд в ресторанах и необходимостью печатания новых бланков меню, по мере того как растут цены на продукты, используемые для приготовления обедов и ужинов.

Подобные издержки возникают и при перенастройке торговых, телефонных, игровых и прочих автоматов, поскольку их владельцам придется расходовать дополнительные средства на оплату услуг технического персонала, транспортных услуг и т. д. Во время инфляции компаниям, торгующим по каталогам, приходится чаще пересматривать, перепечатывать и вновь выпускать свои каталоги.

Наконец, при прогнозируемой инфляции нельзя избежать потерь, образующихся при подоходном налогообложении. Поскольку ставка налога устанавливается по отношению к номинальному доходу, то его рост во время инфляции может сопровождаться переводом части населения в более высокую категорию налогообложения, где предельная ставка налога выше. Правда, в ряде стран такие эффекты “ползучей” смены налоговых ставок постепенно устраняются. В частности, в США после налоговой реформы 1986 г. границы ставок подоходного налога стали индексироваться в соответствии с уровнем инфляции. В России по мере роста НД в период инфляции 90-х гг. сдвигались существующие налоговые ставки на более высокие уровни доходов.

При непрогнозируемой инфляции главное ее последствие — усиление перераспределительных процессов, в результате чего одни группы населения резко богатеют, другие столь же стремительно нищают. В отношениях между кредиторами и заемщиками в условиях инфляции существенную выгоду получают последние, так как взятые ими займы обесцениваются. Кредиторы же теряют ровно столько своего богатства, на сколько произошло непредвиденное повышение цен. Однако если кредитор будет вынужден уплатить налог на свой номинальный процентный доход, его потери станут еще больше. В аналогичной ситуации окажутся владельцы и других финансовых активов: банковских депозитов, акций, облигаций, наличных денег. В целом совокупный эффект непредвиденной инфляции складывается не в пользу домашних хозяйств — чаще всего выигрыш получают фирмы и государство.

В самих же домашних хозяйствах в структуре активов номинальная их составляющая больше у пожилых людей, чем у молодежи. Поэтому в результате роста общего уровня цен происходит перераспределение богатства от старшего поколения к молодому (“дети грабят отцов”).

Непрогнозируемая инфляция порождает также перераспределение доходов между различными слоями населения. Лица, имеющие фиксированные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения их реальной стоимости. Группы, получающие индексированные доходы, защищены от инфляции настолько, насколько система индексации доходов позволяет им сохранить реальный заработок. Продавцы товаров и ресурсов, занимающие монопольное положение на рынке, могут увеличить свой доход. Чаще всего в условиях инфляции возрастает богатство и у владельцев реальных активов (недвижимости, антиквариата, драгоценностей, произведений искусства и т. п.). Все это в конечном счете ведет к быстрому социальному расслоению населения, глубокому имущественному неравенству.

К сказанному следует добавить, что продолжительная инфляция стимулирует растущий спрос на иностранную валюту. Усиливаются утечка капиталов за границу, спекуляции на валютном рынке, что, в свою очередь, еще больше ускоряет рост цен.

Таким образом, непрогнозируемая инфляция существенно деформирует механизм распределения НД и имущества в стране и тем самым снижает эффективность их использования. Длительная инфляция таит в себе опасность самоускорения, грозящую гиперинфляцией и крахом всей финансово-экономической системы. Вот почему проблема предотвращения инфляции — одна из главных макроэкономических задач государства.

## 5.4. Антиинфляционная политика

Поскольку инфляция, как и безработица, относится к разряду макроэкономических явлений, то борьба с ней возможна только в масштабах экономики в целом, *силами государства*. Однако к антиинфляционным нельзя отнести те действия государства, которые касаются не причин, а последствий инфляции (индексация доходов населения, выплаты социальных пособий, административный контроль над ценами и т. п.). Эти и подобные меры не решают проблему инфляции, а откладывают, часто усугубляя ее, на потом. Антиинфляционные меры можно применять только к открытой инфляции; подавленная, как уже отмечалось, не поддается лечению, поскольку ее нельзя измерить. Подавленную инфляцию сначала необходимо превратить в открытую и лишь после этого выработать меры борьбы с ней.

Бороться с инфляцией — это значит ограничивать ее, удерживать на стабильном уровне цены, но не устранять полностью. Инфляцию нельзя ликвидировать раз и навсегда, поскольку глубинная основа ее существования — циклический характер развития рыночной экономики. Поэтому инфляция, как и безработица, — постоянные спутники рыночного хозяйствования, и государственная политика поддержания полной занятости и стабильности цен — важнейшая цель макроэкономического регулирования.

Чтобы антиинфляционная политика государства была действенной, необходимо прежде всего выявить причины инфляции. Ранее было показано, что инфляция — результат дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением, когда спрос опережает предложение. Но этот дисбаланс может проистекать как от денежных, монетарных факторов (рост денежной массы, увеличение скорости обращения денег), так и от причин немонетарного характера (монополизация экономики, рост издержек). Однако независимо от того, какие факторы непосредственно вызвали усиление инфляции, ограничение ее возможно лишь при *снижении темпов предложения денег*. Опыт показывает, что практически во всех странах между темпами инфляции и ростом предложения денег существует тесная корреляционная зависимость. А это значит, что в конечном счете “инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен” (М. Фридмен).

Вместе с тем рост денежной массы сверх потребностей товарного оборота может быть вызван рядом причин: дополнительной эмиссией денег, бюджетным дефицитом, кредитной политикой ЦБ, неэффективной налоговой системой. Поэтому первоочередные меры правительства должны быть направлены на:

- уменьшение денежной эмиссии;
- повышение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- повышение нормы обязательных резервов;
- сокращение государственных расходов;
- совершенствование налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Однако проведение в жизнь этих мероприятий не всегда может дать желаемый результат. Это относится прежде всего к сокращению предложения денег. Неизбежное следствие снижения темпов прироста денежной массы — падение уровня производства и занятости. Хотя эта “компромиссная теория” инфляции, опирающаяся на кривую Филлипса, некоторыми экономистами подвергается критике, тем не менее она подтверждается практикой. Поэтому правительство имеет возможность осуществлять выбор только в отношении того, как сокращать темп роста денежной массы — резко (шоковая терапия) или постепенно (градуирование).

Примером удачной *шоковой терапии* могут служить Польша и Эстония. В частности, в Польше благодаря решительным действиям властей инфляция была снижена с 585,5% в 1990 г. до 27,8% в 1995 г. Это позволило стране быстро преодолеть спад в экономике и перейти с 1994 г. к активному экономическому росту. Во второй половине 90-х гг. Польша стала одной из наиболее динамично развивающихся стран мира.

В России резкое сокращение темпов предложения денежной массы привело к значительному росту неплатежей в экономике и бартеризации хозяйственных связей. Это, в свою очередь, усугубило проблему дефицита государственного бюджета, привело к невыплатам заработной платы многим категориям работников бюджетной сферы, росту внутреннего и внешнего долга. Все это сопровождалось резким спадом производства в промышленности и сельском хозяйстве, что в сочетании с недостаточно стабильной ситуацией на мировых финансовых рынках и внутривнутриполитической обстановкой в стране грозит опасностью девальвации рубля и возобновления инфляции.

В июне 1998 г. новое правительство России разработало крупномасштабную *стабилизационную программу*, направленную на недопущение нового витка инфляции и ориентированную прежде всего на активизацию инвестиционного спроса и развитие отечественного производства. Программа предусматривала также некоторое уменьшение налоговых ставок для производителей, увеличение налоговых сборов с физических лиц и резкое сокращение государственных расходов.

Что касается политики *градуирования*, то она может оказаться успешной, если рост денежной массы и уровня цен не превышает 20–30% в год. Для России первой половины 90-х гг. она была неприемлемой.

Некоторые страны в борьбе с инфляцией использовали *адаптационную политику*, которая рассматривается как альтернатива монетарным методам ограничения инфляции. В рамках этого направления чаще всего применялась так называемая *политика цен и доходов*. Вариантов этой политики много, но ее суть заключается в том, что правительство либо “замораживает” цены и номинальные доходы, либо “привязывает” рост цен к росту оплаты труда, а увеличение доходов — к повышению производительности труда. В этом случае сокращение спроса достигается не только за счет уменьшения денег в обороте, но и благодаря подавлению инфляционных ожиданий. Кроме того, замораживание цен и заработной платы сдерживает рост издержек, а значит, ограничивает инфляцию продавцов.

Однако противники “политики цен и доходов” высказывают серьезные сомнения в ее результативности. По их мнению, отмена контроля за ценами и доходами может привести к резкому всплеску инфляции, и прежде всего под действием эффекта отложенных инфляционных ожиданий, а также эффекта подтягивания замороженных цен к их рыночному



уровню, определяемому равновесием спроса и предложения. Для недопущения подобного исхода “политика цен и доходов” может быть эффективным антиинфляционным инструментом лишь при ее продлении на неопределенный срок, что создает опасность перевода открытой инфляции в подавленную.

Таким образом, анализ возможных вариантов антиинфляционной политики показывает, что у правительства, по существу, нет безболезненных приемов борьбы с инфляцией. Однако цена ограничения инфляции может быть разной в зависимости от того, какие методы используются для этих целей. Выбор определяется конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране: уровнем реальных доходов, состоянием промышленности, масштабами бюджетного дефицита и вариантами его финансирования и т. п.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Назовите основные причины инфляции в докапиталистическую эпоху.
2. Почему появились кредитные деньги и какова была их роль в развитии инфляционного процесса?
3. Чем определяется покупательная способность денег?
4. Какие факторы обусловили ускорение инфляции в XX в.?
5. Дайте определение индекса потребительских цен. Что общего и в чем различия между ним и дефлятором ВВП?
6. Какие причины инфляции можно вывести на основе формулы обмена количественной теории денег?
7. Объясните, почему инфляционный налог равен дефициту государственного бюджета?
8. В силу каких причин скорость денежного обращения может возрастать?
9. Каковы признаки открытой и подавленной инфляции? Почему подавленная инфляция приносит экономике больший вред в долгосрочном периоде, чем открытая?
10. Что из перечисленного ниже вызывает инфляцию спроса?
  - а) рост цен на сырье и транспортные услуги;
  - б) рост ставки процента;
  - в) повышение заработной платы на хорошо работающих предприятиях;
  - г) рост государственных расходов;
  - д) снижение инвестиций.
11. Инфляция издержек вызывается (найдите правильный ответ):
  - а) падением цен на оборудование, сырье и материалы;
  - б) ростом цен на факторы производства;
  - в) избытком совокупного предложения над совокупным спросом;
  - г) замораживанием заработной платы и цен.
12. Издержки прогнозируемой инфляции проявляются в том, что (найдите правильный ответ):

- а) должники богатеют за счет кредиторов;
- б) порождается эффект инфляционного налогообложения;
- в) фактическая инфляция превышает ожидаемую.

13. Верно ли, что при непрогнозируемой инфляции:

- а) издержки инфляции нельзя измерить?
- б) перераспределяются доходы и богатства от одних групп населения к другим?
- в) все издержки падают на государственный бюджет?

14. Что из нижеперечисленного не относится к антиинфляционным мерам государства?

- а) повышение ЦБ учетной ставки;
- б) продажа государственных ценных бумаг;
- в) компенсационные выплаты населению;
- г) девальвация национальной валюты.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 3.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 14, 15.

Макроэкономика. 2-е изд. СПб., 1997. Гл. 10.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 11, 15.

Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 30.

\* \* \*

Микро-, макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Общ. ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Темы 16, 26.

Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М., 1998.

## РАЗДЕЛ III

# ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

## Глава 6

### ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК: СПРОС НА ДЕНЬГИ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ, РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

- 6.1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНАЯ МАССА
- 6.2. СПРОС НА ДЕНЬГИ: КЛАССИЧЕСКАЯ (МОНЕТАРИСТСКАЯ) И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ
- 6.3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР
- 6.4. РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ. ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА

#### 6.1. Понятие и сущность денег. Денежная масса

Деньги — важнейший элемент любой развитой экономической системы. В современном обществе они играют настолько важную роль, что без них трудно даже представить себе нашу жизнь.

Поскольку дальнейший анализ экономики предполагает включение денежного рынка в логику исследования, нашей задачей будет прежде всего дать определение **понятия денег**. Вопрос о том, что такое деньги, и по сей день не для всех ясен. “Сколько себя помню, — писал Титус Советологов, — два онтологических вопроса мучили меня: откуда берутся дети и деньги? Насчет первого — кореша во дворе прояснили, потом и своим умом дошел. А вот про деньги все равно долго по-

нять не мог. Маркса читал и Прудона, в Адама Смита заглядывал. Пришла пора — Хайека, Фридмена и Лациса проштудировал. Но откуда деньги взялись — как не знал, так и не знаю”.

Нелишне также привести слова реальной исторической персоны — премьер-министра Великобритании середины XIX в. У. Гладстона, говорившего, что даже любовь не сделала столько людей дураками, сколько мудрствования по поводу денег.

Так что же такое деньги? В истории человечества деньги появились сравнительно поздно — на стадии зрелого производства, когда возникли излишки продукции и стал возможен обмен. До тех пор пока обмен происходил между соседними племенами и носил случайный характер, его можно было осуществлять в натуральной форме — путем прямого обмена одного товара на другой. Позже, когда обмен стал регулярным и массовым явлением и начал совершаться между отдаленными друг от друга народами, возникла необходимость в специальном *средстве обмена*, с помощью которого можно было бы быстро и с минимальными издержками получить любую вещь, нужную в хозяйстве.

Таким средством обмена и стали деньги. Они позволяют приобрести то, что предлагает рынок; обладатель денег мысленно обладает всем, что они позволяют получить. По выражению К. Маркса, “свою общественную власть, как и свою связь с обществом, индивид носит с собой в кармане”. Б. Андерсон говорил, что деньги — “носители выбора”. Меткое сравнение можно найти также у Л. Бодена: “Раздобыв деньги, человек приобретает неподвижное”.

Долгое время **символом денег** служили достаточно редкие и поэтому дорогие *товары*: скот, раковины, чай, табак, рис, соль, пушнина, рыба и т. д. Не случайно слово *деньги* (*pecunia*) в переводе с латинского означает *стадо* (*pecus*). По мере расширения интернациональных связей роль денег должен был взять на себя наиболее “космополитичный” товар. В итоге человечество пришло к благородным металлам — *золоту* и *серебру*, лучше всего приспособленным к тому, чтобы сохранять свою вещную ценность: однородность, делимость, портативность, высокую цену, связанную с большими трудовыми затратами по добыче и обработке. Как писал Р. Кантильон, “золото и серебро, и только они, малы по объему, одинаково добротны, легки в перевозке, не оставляют отходов при размене, удобны для хранения, красивы и блестящи в предметах, которые из них изготавливают, и могут использоваться до бесконечности”. Этот набор свойств, выдвинувших благородные металлы на роль первого товара-эквивалента, следует дополнить еще одним — пополняемостью, поскольку рост товарооборота требовал нового притока денег, способного его обслуживать.

Таким образом, *исторически возникновение и развитие денег связано с формированием товарного производства и обмена*, их эволюцией от простых к более сложным и разветвленным формам. Однако со временем люди начинают забывать о *товарной природе денег*, об их теснейшей связи

с производством. Особенно ярко это проявилось на **капиталистической стадии** развития хозяйства, когда золотые оковы стали тесными для дальнейшего экономического роста. Потребовались иные, более гибкие и мобильные средства расчетов. Утверждаются **кредитные деньги**, которые проходят собственные ступени развития через *коммерческий* и *банковский кредит*. Сначала такие деньги могли выпускать крупнейшие и самые солидные банки страны. Позже функции эмиссионного центра закрепились за одним крупнейшим национальным банком (государственным, центральным, королевским и т. п.).

С появлением кредитных денег золото еще долгое время не выводится из оборота и продолжает выполнять роль денег в силу особого доверия к нему. А. Смит, высоко оценивая значение банковских билетов, тем не менее писал, что “ни промышленность, ни торговля, держась в своем полете за крылья бумажных денег, не могут чувствовать себя вполне надежно, если под ними отсутствует твердая почва золота и серебра”. В сущности *деньги выполняют свое предназначение до тех пор, пока люди в них верят*. В тот момент, когда доверие исчезает, они перестают быть деньгами. Не случайно кто-то назвал деньги “обещанием, которым живут люди”.

Банки, выпускавшие банкноты, брали на себя обязательства размещать их на золото, что придавало доверие к бумажным деньгам и обеспечивало устойчивость денежного обращения. Правда, банкноты имели лишь частичное обеспечение: у банков было количество золота, достаточное для оплаты лишь небольшой суммы выпущенных бумаг. Остальная часть выпуска была *фидуциарной*, т. е. ее стоимость обуславливалась только доверием держателей банкнот. Это не значит, что в обращении были два различных вида банкнот: любая банковская банкнота являлась требованием на получение золота, как и все остальные. Но если бы все требования были предъявлены одновременно, их невозможно было бы оплатить полностью.

“Золотой стандарт” действовал до первой мировой войны 1914—1918 гг. Огромные военные расходы государств, потребовавшие покрытия бюджетного дефицита за счет дополнительной эмиссии бумажных денег, разрушили систему “золотого стандарта”, и конвертируемость банкнот на золотые монеты была отменена. Лишь в середине 20-х гг. в некоторых странах конвертируемость была восстановлена, но не на монеты, а на золотые слитки и на иностранную валюту, которая, в свою очередь, могла конвертироваться в золото. Однако в 30-е гг. золотослитковый и золотовалютный стандарты были отменены и больше уже не восстанавливались. Золотые резервы стран используются главным образом для поддержания стоимости национальной валюты на зарубежных валютных биржах.

Таким образом, выпускаемые в настоящее время банкноты не имеют никакого обеспечения и *национальная валюта разных стран полностью фидуциарна по своей природе*. Банкноты и монеты, которые используются

в экономике, — это символические, декретные деньги; они являются деньгами только потому, что правительство говорит, что они деньги, и люди, таким образом, должны их в этом качестве принимать. Товарная, золотая природа денег осталась в прошлом. Золотом сейчас не расплачиваются даже во внешнеторговых сделках. Природа нынешних денег стала всецело *кредитной*, и это другой, более высокий этап их развития.

В современных условиях из денежного оборота все активнее вытесняются наличные деньги, широко используется чековая система, бурно развивается хождение кредитных карточек, перегоняя со счетов на счета “электронные” суммы, и т. д. Все эти банковские технологии позволяют ускорить расчеты, сэкономить на издержках обращения, а значит, внести вклад в повышение эффективности общественного производства, создать дополнительные удобства для рыночных агентов.

Сегодня денежный оборот в любой развитой стране (масса денег в обращении) представлен не только купюрами и монетами, но и средствами на банковских счетах, которые можно или обратить в наличные, или беспрепятственно осуществить ими безналичный платеж. Поэтому экономисты часто используют вместо термина “деньги” понятие *денежной массы*. Для ее измерения используются *денежные агрегаты*:  $M1$ ,  $M2$ ,  $M3$ ,  $L$  (в зависимости от сложности перемещения средств, трудности трансформации их в наличные). Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам. Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом (в порядке убывания степени ликвидности):

$M1$  — наличные деньги (банкноты и монеты), депозиты до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;

$M2$  —  $M1$  плюс нечековые сберегательные и срочные депозиты (до 100 тыс. долл.);

$M3$  —  $M2$  плюс срочные вклады свыше 100 тыс. долл., депозитные сертификаты и др.;

$L$  —  $M3$  плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр. Агрегат  $M1$  характеризует *деньги в узком смысле*, все прочие агрегаты — *деньги в широком смысле*.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты  $M1$  и  $M2$ . Иногда выделяются показатель наличности ( $M_0$  или  $C$  от английского *currency*) как часть  $M1$ , а также показатель *квазиденьги*  $QM$  как разность между  $M2$  и  $M1$ , т. е. главным образом сберегательные и срочные депозиты, тогда  $M2 = M1 + QM$ .

Сущность денег раскрывается в их функциях. Обычно выделяют **три основные функции денег**: 1) средство обмена, 2) мера стоимости, 3) средство сбережения, или накопления, богатства.

В современной экономике платежи за товары и услуги осуществляются тремя способами: а) путем передачи денежных знаков; б) посредством записей на счетах в банках; в) документами, удостоверяющими задолженность одного лица другому.

На этом основании различают **три вида платежных средств**: наличные деньги (банкноты, монеты), жиро­деньги (чеки, текущие счета), долговые деньги (векселя частных лиц, обязательства). Первые два вида платежных средств создаются банковской системой, а третий — не банками.

Как мера стоимости деньги — единица счета, с которой могут сравниваться ценности различных товаров. Деньги — удобная форма сохранения богатства главным образом в силу своей ликвидности. Эта функция денег очень важна, поскольку люди живут не только настоящим, но и будущим и создают резервы. Поэтому в качестве средства сбережения деньги — своеобразный мост между настоящим и будущим, они позволяют людям обрести спокойствие относительно будущего. Вместе с тем деньги как форма сохранения богатства имеют и некоторые недостатки. Во-первых, они не приносят их владельцам доход и, во-вторых, обесцениваются в период инфляции. Поэтому для сохранения ценности помимо денег используются и другие активы — акции, облигации, недвижимость, драгоценности.

Роль денег в современной экономике отнюдь не исчерпывается выполнением ими трех названных функций. Практически все экономисты согласны с тем, что изменения денежной массы оказывают огромное влияние на объем национального производства, занятость ресурсов и уровень цен. Эта роль денег будет рассмотрена ниже.

## **6.2. Спрос на деньги: классическая (монетаристская) и кейнсианская концепции**

На первый взгляд может показаться, что спрос на деньги безграничен, поскольку, чем больше денег будет у индивидов, тем больше благ они смогут приобрести. В данном случае естественное желание иметь как можно больше благ выдается за безграничность спроса на деньги. Однако при анализе спроса на деньги нужен иной подход.

**Спрос на деньги** — это потребность в определенном запасе денег. Он определяется как количество платежных средств, которые население и фирмы хотят держать в ликвидной форме, т. е. в форме наличности и чековых депозитов (кассы). Держание кассы лишает рыночных агентов возможности иметь доход от других видов имущества (акций, облигаций, недвижимости), а значит, порождает для них соответствующие альтернативные издержки. Почему же люди согласны нести эти издержки, предъявляя спрос на деньги?

Спрос на деньги возникает потому, что деньги — специфическое благо и в данном своем качестве особым образом “встроены” в денежный рынок.

Существует *два подхода* к объяснению спроса на деньги:

- **монетаристский** (в своей основе классический);
- **кейнсианский**.

**Классики** определяют спрос на деньги на основе уравнения обмена количественной теории денег (см. § 5.1 ч. II):

$$MV = PY.$$

При этом предполагается, что скорость обращения денег  $V$  — величина постоянная, так как связана с устойчивой структурой сделок в экономике. Она, естественно, с течением времени может меняться (в связи с внедрением новых банковских технологий, например кредитных карточек), но при постоянстве  $V$  уравнение обмена имеет вид:

$$M\bar{V} = PY.$$

Отсюда следует, что спрос на деньги  $M^d$  определяется динамикой ВВП ( $PY$ ):

$$M^d = \frac{PY}{\bar{V}}.$$

Если, например, ВВП увеличивается на 3% в год, то этому темпу будет соответствовать темп спроса на деньги. А это значит, что в целом спрос на деньги достаточно стабилен. А предложение денег нестабильно, так как зависит от субъективных решений правительства. При этом, согласно классической теории, реальный ВВП (объем выпуска  $Y$ ) изменяется медленно и только при изменении количества вовлекаемых в экономику факторов производства. А в долгосрочном периоде реальный ВВП достигает своего потенциального уровня. Поэтому изменение предложения денег вызовет в долгосрочном периоде лишь изменение уровня цен и не окажет влияния на реальные величины. Это явление получило название **нейтральности денег**.

Поэтому, по **правилу монетаристов**, государство должно поддерживать темп роста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП, тогда предложение денег будет соответствовать спросу на них, а значит, уровень цен в экономике будет стабилен.

В рамках кейнсианской теории денег были сформулированы **три мотива спроса на деньги**. *Первый мотив* состоит в том, что люди и фирмы нуждаются в деньгах как в средстве платежа, т. е. как в удобном инструменте обслуживания сделок (при покупке товаров, услуг, факторов



производства). Необходимые для этих целей деньги называются **спросом на деньги со стороны сделок, операционным спросом** или, как писал Дж. Кейнс, **транзакционным спросом**.

Количество денег, необходимых для заключения сделок, зависит от:

- объема всей товарной массы, находящейся на рынке;
- уровня цен, по которым продаются товары и услуги;
- совокупного (национального) дохода;
- скорости обращения денег.

Однако главным фактором выступает уровень совокупного дохода, поэтому:

$$M_1^d = f(Y),$$

где  $M_1^d$  — транзакционный спрос на деньги;

$Y$  — совокупный (национальный) доход.

*Второй мотив* спроса на деньги получил название **спроса по мотиву предосторожности**. Он возникает потому, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами. А для этого у них должен быть некоторый запас денег. Его объем зависит от объема непредвиденных расходов, который прямо пропорционален НД:

$$M_1^d = f(Y),$$

где  $M_1^d$  — спрос на деньги по мотиву предосторожности.

Поскольку эти два мотива спроса на деньги не зависят от уровня ставки процента, постольку графически транзакционный спрос и спрос по мотиву предосторожности выглядят как вертикальная линия, расстояние которой от оси ординат определяется величиной НД (рис. 6.1.а).

Дж. Кейнсу принадлежит заслуга в выделении *третьего мотива* спроса на деньги — **спекулятивного**. Он его связывал с наличием у денег *альтернативной стоимости* хранения денег (издержек хранения) — *упущенной выгоды* в виде неполученных процентов (дивидендов), которые могли бы быть получены, если бы деньги были обменены на менее ликвидные, но доходные финансовые активы.

Держание ликвидности (кассы) домашними хозяйствами и фирмами для приобретения в удобный момент иных финансовых активов в целях сохранения или преумножения богатства получило название **спроса на деньги со стороны активов или спекулятивного**, потому что в данном случае деньги используются для увеличения дохода путем перепродажи финансовых активов. Если процентная ставка низка, то нет большого смысла менять наличные деньги на другие финансовые активы — срочные депозиты, облигации и т. п., поскольку альтернативные издержки держания на-

личности невелики. При низкой ставке процента курс облигаций высокий и рыночные агенты будут воздерживаться от покупки ценных бумаг.

$$\text{Курс ценных бумаг} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Ставка процента по депозитам}}.$$

Таким образом, спрос на деньги со стороны активов, или спекулятивный спрос  $M_a^d$ , зависит от уровня ставки процента  $i$  и эта зависимость обратная:

$$M_a^d = f(i).$$

Графически в координатах “ставка процента — количество денег” линия спекулятивного спроса на деньги выглядит как кривая с отрицательным наклоном (рис. 6.1,б).

Таким образом, обобщая два названных подхода — классический и кейнсианский, можно выделить следующие факторы спроса на деньги:

- уровень НД ( $Y$ );
- ставку процента  $i$ ,

т. е.

$$M^d = f(Y, i).$$

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с доходом. Кейнсианцы, напротив, основным фактором спроса на деньги считают ставку процента.

Для устранения фактора инфляции обычно рассматривают показатель реального спроса на деньги  $\left(\frac{M}{P}\right)^d$ , а в функции спроса используют номинальную ставку процента  $i$ :

$$M^d \left(\frac{M}{P}\right) = f(Y, i).$$

На рис. 6.1,в общий спрос на деньги получен путем горизонтального сложения графиков транзакционного и спекулятивного спроса.

На графике видно, что кривая спроса на деньги  $M^d$  не касается оси  $i$ , так как транзакционный спрос на деньги и спрос на деньги по мотиву предосторожности не связаны с величиной ставки процента, а определяются уровнем НД ( $Y$ ). Кроме того, кривая  $M^d$  не может опуститься ниже  $i_0$  — минимальной ставки процента.

Кривая спроса на деньги может смещаться в двух случаях:

- 1) при изменении дохода  $Y$  (при росте НД кривая  $M^d$  смещается вправо, при падении — влево);

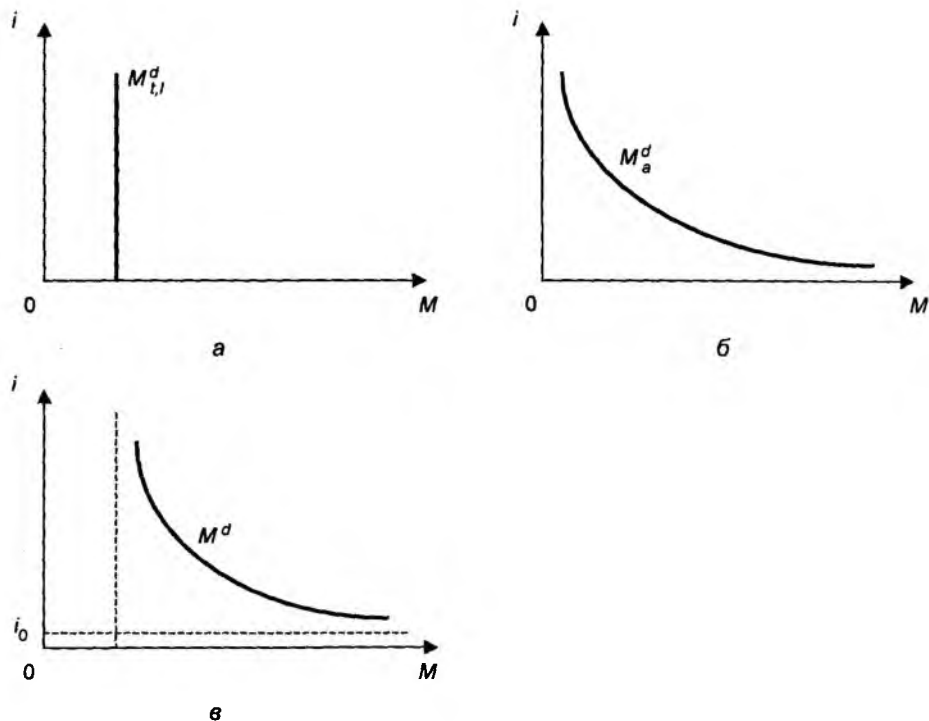


Рис. 6.1. Спрос на деньги:

а — транзакционный; б — спекулятивный; в — общий

б) при совершенствовании банковских операций (когда вводятся новые виды счетов, увеличиваются сроки хранения денег, кривая  $M^d$  смещается вправо, и наоборот).

Как уже подчеркивалось, в функции спроса на деньги используется **номинальная ставка процента**, назначаемая банками по кредитам домашним хозяйствам и фирмам. **Реальная ставка процента**, отражает реальную покупательную способность дохода, полученного в виде процента. Связь номинальной и реальной ставки процента описывается уравнением Фишера:

$$i = r + \pi,$$

где  $\pi$  — уровень инфляции;

$r$  — реальная ставка процента;

$i$  — номинальная ставка процента.

Уравнение показывает, что номинальная ставка процента может изменяться по двум причинам: из-за изменения реальной ставки и уровня инфляции.

Количественная теория и уравнение Фишера определяют связь объема денежной массы и номинальной ставки процента: рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению номинальной ставки процента. Эту связь инфляции и номинальной ставки процента называют **эффектом Фишера**.

Анализируя спекулятивный спрос на деньги, Дж. Кейнс рассматривал финансовые активы как одно целое, не различая их по доходности, надежности, ликвидности и другим параметрам. Поэтому структура денежного спроса для покупки финансовых активов зависит от относительной привлекательности разных видов активов.

При формировании портфеля финансовых ресурсов домашние хозяйства и фирмы обычно включают в него кроме наличных денег облигации, акции, векселя, срочные депозиты, иностранную валюту и т. д. Их состав и соотношение должны быть такими, чтобы обеспечить владельцу портфеля максимальный доход при минимальном риске. В условиях умеренной инфляции наиболее надежны наличные деньги с их абсолютной ликвидностью. Но они не дают дохода и с течением времени все же обесцениваются. Среди прочих финансовых средств наиболее надежны государственные облигации. За ними идут облигации частных фирм. Рискованнее всего вложения в акции, но зато они обычно приносят больший доход. Различают акции ведущих, самых надежных компаний (их часто называют "голубыми фишками") и акции рискованных фирм (например, "венчурных"). Первые чаще приобретают "инвесторы", вторые — "игроки". При составлении сбалансированного портфеля следует приобретать разные виды финансовых активов и периодически пересматривать их состав: избавляться от одних и покупать другие.

**Общее правило**, которого надо придерживаться при составлении и пересмотре состава портфеля, можно сформулировать так: **продавать тот или иной актив надо тогда, когда его цена (курсовая стоимость) высока, но можно ожидать скорого ее падения. И наоборот, покупать лучше в тот момент, когда цена на интересующий финансовый актив упала.**

Деньги как средство хранения наиболее предпочтительны при ожидании снижения цен как на реальные, так и на финансовые активы.

Курсовая стоимость ценных бумаг, как уже отмечалось, прямо пропорциональна их доходности и обратно пропорциональна банковской ставке процента.

На базе основных подходов к анализу спроса на деньги развивается множество современных денежных теорий, акцентирующих внимание на разных сторонах спроса на деньги.

В послевоенный период вклад в развитие теории спроса на деньги внесли представители так называемой **чикагской школы**, которые идейно относятся к неоклассическому направлению. Лидер этой школы М. Фрид-

мен считает, что спрос на деньги зависит как от текущего потока доходов, так и от **общего накопленного богатства**. С ростом богатства люди увеличивают вложения в разные виды реальных и финансовых активов, в том числе и количество наличных денег. В отличие от кейнсианцев неоклассики считают, что спрос на деньги неэластичен по отношению к изменениям ставки процента.

Другим важным уточнением современной теории спроса на деньги, сделанным непосредственно М. Фридменом, является учет в анализе фактора инфляции. Учет инфляции, т. е. роста цен, корректирует реальную доходность активов.

С учетом вышеизложенного функция спроса на деньги в современной трактовке выглядит так:

$$M^d(M/P) = f(Y, W, i_a, i_b, i_d, \dots, \pi),$$

где  $M^d$  — желаемая величина запаса денег (спрос на реальные деньги);

$Y$  — НД;

$W$  — накопленное богатство;

$i_a$  — процент дохода по акциям;

$i_b$  — ставка процента по облигациям;

$i_d$  — ставка процента по депозитам;

$\pi$  — ожидаемый уровень инфляции.

Еще один фактор, влияющий на величину спроса на деньги, по мнению сторонников одного из направлений классической школы, это ожидания. Пессимизм населения и предпринимателей относительно будущей экономической ситуации стимулирует рост спроса на деньги (особенно наличные). И наоборот, при оптимистическом прогнозе возрастает спрос на другие виды активов, а на деньги падает.

### 6.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор

Предложение денег  $M^s$  в экономике осуществляет государство. В целом предложение денег включает в себя наличность  $C$  и депозиты  $D$ :

$$M^s = C + D.$$

*Наличность (банкноты и монеты) создает ЦБ страны.* Как создается наличность? Во-первых, ЦБ расплачивается банкнотами при покупке у населения, фирм и государства золота, иностранной валюты и ценных бумаг; во-вторых, ЦБ предоставляет государству и коммерческим банкам кредиты банкнотами.

Наличность, покинувшая ЦБ и поступившая в экономику, распределяется в дальнейшем по двум направлениям:

- а) одна часть оседает в кассе домашних хозяйств и фирм;
- б) другая поступает в коммерческие банки (КБ) в виде депозитов.

Следовательно, если наличность создает ЦБ, то *депозиты* — КБ.

Деньги, поступившие в КБ, могут использоваться ими для предоставления кредита, и тогда количество денег в экономике возрастает. При возвращении кредита объем денежной массы на руках хозяйствующих субъектов уменьшается. Таким образом, *коммерческие банки могут создавать или уничтожать деньги*.

В отличие от ЦБ, возможности увеличения денег у которого теоретически безграничны, так как его долговые обязательства и есть деньги, КБ имеют пределы кредитования. Открывая у себя счета, КБ должны считаться с тем, что вкладчики в любое время могут потребовать свои деньги в объеме вклада. Поэтому для поддержания ликвидности КБ всегда необходимы *резервы наличных денег*. Такие резервы создаются ЦБ в виде обязательных беспроцентных вкладов коммерческих банков в ЦБ. Их размер определяется в виде процента от депозитов КБ: для вкладов до востребования — более высокий норматив; для срочных вкладов — более низкий.

Таким образом, *ЦБ создает не только наличность, но и обязательные резервы*. Наличность  $C$  и обязательные резервы  $R$  образуют так называемые *базовые деньги*, или денежную базу  $H$ :

$$H = C + R.$$

Рассмотрим условный пример, показывающий процесс создания денег КБ. Пусть обязательная норма резервирования  $r$  составляет 10%.

Допустим, в коммерческий банк А поступил депозит в размере 1 млрд. руб. Из них 100 млн. руб. банк обязан перечислить в резервный фонд (10% от суммы депозита). В этом случае сумма кредита, выдаваемая банком, составит 900 млн. руб. (избыточные резервы).

Таким образом, 900 млн. руб. стали *новыми деньгами*, созданными коммерческим банком А. Взяв эти деньги, фирмы и граждане используют их на оплату товаров и услуг, выплату заработной платы, закупку сырья и материалов и т. д. Владельцы магазинов и прочие получатели денег затем переводят их на свои банковские счета, допустим, в банк Б, и получается, что 900 млн. руб., на которые банк А выдал ссуды, снова оказались на депозите.

Из 900 млн. руб., которые были внесены в банк Б, последний должен 10% этой суммы (90 млн. руб.) перечислить в резервный фонд; остальную часть можно вновь ссудить; 810 млн. руб. ссужаемых денег вскоре вновь вернутся в банк, но теперь в банк третьего уровня — В. Часть из них опять необходимо поместить на резервный счет, остальные снова можно будет ссудить и т. д.

Этот процесс получил название *эффекта денежного (кредитного) мультипликатора*.

В нашем примере первичный депозит в размере 1 млрд. руб. позволил выдать ссуду 900 млн. руб., а затем создать депозит на эту же сумму в другом банке. Банк Б, выдавая ссуду 810 млн. руб., позволил создать второй депозит в банке В на эту же сумму. Третий депозит составит 729 млн. руб. в банке Г, которые образуют вскоре в банке Д четвертый депозит в размере 652 млн. 100 тыс. руб., и так до завершения процесса.

В конце процесса предел расширения банковских депозитов будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} 1 \text{ млрд.} + 900 \text{ млн.} + 810 \text{ млн.} + 729 \text{ млн.} + 652 \text{ млн.} 100 \text{ тыс. руб.} + \dots = \\ = 1 \text{ млрд.} (1 + 0,9 + 0,9^2 + 0,9^3 + \dots) = \\ = 1 \text{ млрд.} \times \frac{1}{1 - 0,9} = 1 \text{ млрд.} \times \frac{1}{0,1} = 10 \text{ млрд. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, при уровне резервных требований  $r$ , равном 10%, первоначальный депозит в 1 млрд. руб. обернулся мультипликационным эффектом расширения денежной массы на 10 млрд. руб. Это значит, что предел создания кредитных денег определяется нормой обязательных резервов. Если бы она была равна 5%, то максимальная сумма ссужаемых средств возросла бы до 20 млрд. руб., если бы она была 50%, то максимальный размер кредитных денег уменьшился бы до 2 млрд. руб.

В общем виде денежный мультипликатор  $m$  может быть записан в виде следующей формулы:

$$m = \frac{1}{r},$$

где  $r$  — норма резервирования, исчисляемая как отношение резервов  $R$  к депозитам  $D$ .

$$r = \frac{R}{D}.$$

Следовательно, денежный мультипликатор может быть представлен и таким образом:

$$m = \frac{1}{r} = \frac{D}{R}.$$

Данная формула позволяет рассчитать денежный мультипликатор при условии, что деньги существуют лишь в виде депозитов, т. е. без наличности. Однако общая денежная масса в экономике (агрегат  $M_2$ ) представлена не только депозитами, но и наличными деньгами  $C$ :

$$M = C + D.$$

Кроме того, обязательные резервы вместе с наличностью образуют базовые деньги  $H$ . В этом случае *денежный мультипликатор с учетом наличности* можно представить через отношение денежной массы к денежной базе:

$$m = \frac{M}{H} = \frac{C + D}{C + R}.$$

Разделив почленно числитель и знаменатель правой части уравнения на  $D$ , получим:

$$m = \frac{1 + c}{r + c},$$

где  $c = \frac{C}{D}$  — коэффициент депонирования;

$r = \frac{R}{D}$  — норма резервирования.

Денежный мультипликатор (коэффициент самовозрастания денег) означает возможность создания *максимального количества новых денег*. Дело в том, что часть полученных денег со счетов “утекает” в текущее обращение и не идет на счета в другие банки. Кто-то вообще может держать деньги дома, а кто-то вывезти их за границу. В этом случае процесс пойдет в обратном направлении: каждый рубль, изъятый из банковской системы, приведет к сокращению количества денег в хозяйственной системе на 10 руб. (при  $r = 10\%$ ).

В результате максимальное увеличение количества денег в экономике прямо пропорционально избыточным резервам коммерческих банков, умноженным на денежный мультипликатор:

$$M = Em,$$

где  $E$  — избыточные резервы коммерческих банков;

$m$  — денежный мультипликатор.

Как видим, предложение денег прямо зависит от величины *денежной базы и денежного мультипликатора*. Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при изменении денежной базы на единицу. Увеличение  $c$  (коэффициента депонирования) и  $r$  (нормы резервирования) уменьшает денежный мультипликатор.

ЦБ может контролировать предложение денег прежде всего путем воздействия на денежную базу. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег.

Выделяют **три основных инструмента монетарной политики**, с помощью которых ЦБ осуществляет косвенное регулирование денежно-кредитной сферы:



- 1) изменение **учетной ставки** (ставки рефинансирования), т. е. ставки, по которой ЦБ кредитует КБ;
- 2) изменение **нормы обязательных резервов**, т. е. минимальной доли депозитов, которую КБ должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в ЦБ;
- 3) **операции на открытом рынке**: купля или продажа ЦБ государственных ценных бумаг (используется в странах с развитым фондовым рынком).

Эти операции связаны с изменением величины банковских резервов, а следовательно, денежной базы.

## 6.4. Равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка

Механизм любого рынка — это поиск равновесия. Вначале будем исходить из предположения, что предложение денег контролируется ЦБ и фиксировано на уровне  $\bar{M}$ . Уровень цен  $\bar{P}$  также примем стабильным, что вполне допустимо для краткосрочной модели. Тогда реальное предложение денег будет фиксировано на уровне  $\frac{\bar{M}}{\bar{P}}$  и на графике (рис. 6.2) представлено вертикальной прямой  $M^S$ .

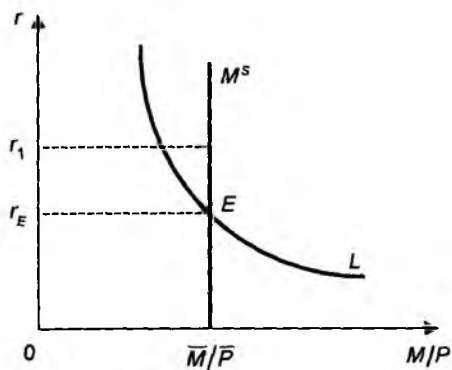


Рис. 6.2. Равновесие денежного рынка

Спрос на деньги (кривая  $L$ ) рассматривается как убывающая функция ставки процента для заданного уровня НД (при неизменном уровне цен номинальные и реальные ставки процента равны). В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.

Гибкая процентная ставка удерживает в равновесии денежный рынок. Экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от движения процентной ставки. Так, если  $r_1$  будет выше равновесной, то

предложение денег превысит спрос на них. Домашние хозяйства и фирмы, у которых накопилась денежная наличность, попытаются избавиться от нее, обратив в другие виды финансовых активов: акции, облигации, срочные депозиты и т. п. Высокая процентная ставка, как уже говорилось, соответствует низкому курсу облигаций, поэтому будет выгодно скупать дешевые облигации в расчете на доход от повышения их курса в будущем вследствие снижения  $r$ . Банки и другие финансовые учреждения в условиях превышения предложения денег над спросом начнут снижать процентные ставки. Постепенно через изменение экономическими агентами структуры своих активов и понижение банками своих процентных ставок равновесие на рынке восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении.

Колебания равновесных значений ставки процента и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка: уровня НД, предложения денег. Графически это отражается сдвигом соответственно кривых спроса и предложения денег.

Так, изменение уровня НД, например его увеличение (рис. 6.3,а), повышает спрос на деньги (сдвиг вправо кривой спроса на деньги  $L_1$ ) и ставку процента от  $r_1$  до  $r_2$ . Сокращение предложения денег также ведет к росту процентной ставки (рис. 6.3,б), и наоборот.

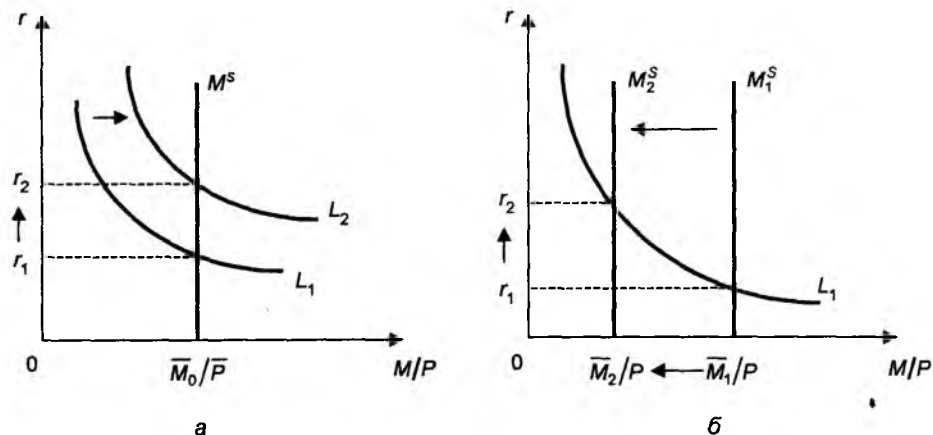


Рис. 6.3. Механизм денежного рынка:

- а — при увеличении спроса на деньги;
- б — при сокращении предложения денег

Рассмотрим более подробно ситуацию, изображенную на рис. 6.3,а. В случае увеличения совокупного дохода спрос на деньги возрастает и денежный рынок перемещается в новое состояние, которое характеризует более высокая процентная ставка  $r_2$ . Таким образом, вместе с ростом сово-

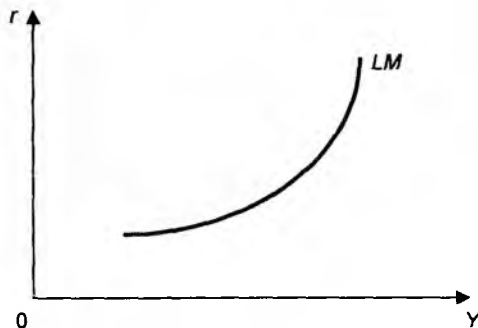


Рис. 6.4. Модель Хансена

купного дохода  $Y$  возрастает и процентная ставка  $r$ . Если отразить эти два фактора на графике, то получим **кривую ликвидности денег  $LM$** , известную в мировой экономической науке как **модель Хансена** (рис. 6.4).

Эта модель иллюстрирует очень важную зависимость. Она показывает, что для достижения равновесия на денежном рынке необходимо соблюдение следующего условия: при данном предложении денег с ростом совокупных доходов должна возрастать ставка процента. Только в этом случае будет увеличиваться альтернативная стоимость хранения денег и снижаться курс облигаций, что уменьшит спекулятивный спрос на деньги, увеличит покупку фирмами и домашними хозяйствами финансовых активов и позволит поддерживать денежный рынок в равновесном состоянии.

На рис. 6.3,б показано, как предложение денег, за которым стоит ЦБ, может изменять процентную ставку. Увеличивая предложение денег (кривая  $M_2^S$  смещается вправо, в положение  $M_1^S$ ), ЦБ способен снизить процентную ставку, а значит, подхлестнуть инвестиционный процесс, увеличить занятость и объем национального производства.

**Политика систематического нарушения равновесия денежного рынка для оказания влияния на уровень процентной ставки, а через него на инвестиции и другие макроэкономические переменные получила название кейнсианской денежной политики.**

Кейнсианская денежная политика — один из наиболее распространенных способов государственного воздействия на экономику. К такому регулированию процентных ставок через изменение предложения денег прибегали в послевоенный период во многих западных странах, но практически везде в конечном счете денежный рынок попадал в так называемую ликвидную ловушку.

**Ликвидная ловушка** — это такая ситуация в экономике, когда возрастающее предложение денег  $M_n^S$  уже не в состоянии вызвать дальнейшее снижение процентных ставок (ниже  $r_0$ ), как видно на рис. 6.5. Если процентные ставки не снижаются, то товарные рынки перестают

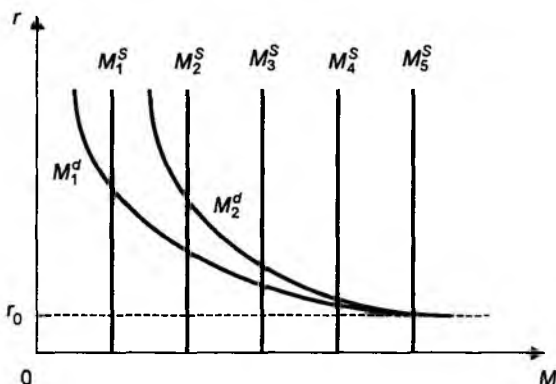


Рис. 6.5. Ликвидная ловушка

ощущать влияние денежного рынка, не получают импульсов от него. Происходит замедление инвестиционного процесса, а значит, нет “отсоса” денег, нет новых кривых спроса на деньги, нет новых точек равновесия денежного рынка. Налицо, таким образом, инфляция, т. е. **разрыв между реальным сектором экономики (товарными рынками) и денежным рынком.**

По существу, в ликвидную ловушку попало государство, так как оно “открыло шлюз” для наращивания денежной массы  $M^S$  ради стимулирования инвестиций и производства и в итоге спровоцировало *предпочтение ликвидности* столь высокое, что люди и фирмы воздерживаются от покупок ценных бумаг (они очень дороги, поскольку низки процентные ставки) и товаров и предпочитают держать деньги в ликвидной форме *для спекулятивных целей.*

Оказавшись в ликвидной ловушке, экономика в ней и остается, так как денежный рынок не имеет собственных механизмов выхода из нее. Для выхода из ликвидной ловушки требуется мощная инвестиционная сила, и такой силой может быть только государство. Вот почему **в кейнсианской доктрине центральное место отводится налогово-бюджетной политике государства.**

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия. ЦБ принимает решение сократить предложение денег и проводит это решение в жизнь. Как будут развиваться события на денежном рынке (как изменятся ставка процента, курс облигаций и т. д.)?
2. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Какая дополнительная информация необходима для однозначного ответа на этот вопрос?

3. Альтернативной стоимостью хранения денег в виде наличности считается рыночная ставка процента. Будет ли справедливо это утверждение, если вместо наличности мы возьмем сберегательные депозиты? Если нет, то как в этом случае изменится исходное утверждение?
4. Перечислите несколько факторов, влияющих на соотношение "наличность — депозиты". Если предположить, что перед Рождеством люди держат на руках больше наличности, чтобы приобрести рождественские подарки, повлияет ли это на объем предложения денег в экономике?
5. По каким причинам банки могут держать избыточные резервы (т. е. хранить деньги сверх суммы, предписанной ЦБ, не используя их для получения дохода)?
6. Как изменится наклон кривой LM, если спрос населения на деньги станет более чувствителен к изменению ставки процента? Повлияет ли это на величину изменения равновесной ставки процента в случае роста денежной массы?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Долан Э. Макроэкономика. М., 1995. Гл. 8, 9, 10.

Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М., 1992. Гл. 4–12, 14, 15, 16, 20.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 15, 16.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 6, 18.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1998. Гл. 26, 27, 29.

Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 17–20.

## Глава 7

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 7.1. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК  
И КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ
- 7.2. ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ  
ГОСУДАРСТВА
- 7.3. ФИСКАЛЬНАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В предыдущих главах было показано, что экономика не может управлять собой сама, без вмешательства государства, даже если ее будет направлять “невидимая рука” личной выгоды. Рыночных сил недостаточно прежде всего для поддержания такого объема национального производства, который обеспечил бы полную занятость имеющихся в экономике производственных ресурсов, а также для сохранения стабильного уровня цен. Рынок обнаруживает и ряд других “провалов” (монополизация, внешние эффекты, несправедливое распределение доходов и пр.), о которых говорилось в курсе “Микроэкономики” (§ 10.4) и из которых вывелись основные функции государства, направленные на повышение эффективности экономической системы в целом. Именно поэтому произошел симбиоз рынка и государства и современная экономика большинства стран не является ни чисто рыночной, ни всецело государст-

венной. “Две составные — рынок и правительство — необходимы для устойчивого функционирования экономики. Управлять современной экономикой без них — все равно, что аплодировать одной рукой” (Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 75). Благодаря государственному вмешательству в работу рынков развитым странам удалось значительно ослабить амплитуду циклических колебаний, снять остроту кризисных явлений и добиться существенного прогресса в экономическом развитии. Макроэкономическая роль государства проявляется через проведение денежно-кредитной и финансовой (бюджетной) политики.

В данной главе сначала будет рассмотрена **денежно-кредитная политика** государства, задача которой состоит в том, чтобы количество денег в экономике соответствовало основным целям хозяйственного развития: повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса страны. Эту политику государство проводит через банковскую систему.

## 7.1. Банковская система: центральный банк и коммерческие банки

**Банковская система** в современной рыночной экономике состоит, как правило, из двух уровней: ЦБ страны и коммерческих (депозитных) банков различных видов. **Коммерческий банк** — это фирма, предоставляющая финансовые услуги своим клиентам. Основные функции КБ — привлечение вкладов (депозитов) и предоставление кредитов (заемных средств) домашним хозяйствам, местным органам управления.

Как и почему появились КБ? Старофранцузское слово *banque* и итальянское *banca* много столетий назад обозначали стол менялы. Историки считают, что первые банкиры, появившиеся в VII — VI вв. до н. э. на Древнем Востоке (в Нововавилонском царстве), были простыми менялами. Они обычно сидели на людной улице за столом или в небольшой лавке в торговом районе города и помогали путешественникам обменивать иностранные монеты на местные деньги. Кроме того, они могли за определенную плату учитывать коммерческие векселя, чтобы обеспечить торговцев оборотным капиталом.

В Европе банки зародились вместе с возникновением торговли. Развитие торговли началось в Средиземноморье, в первую очередь в Италии. Здесь же появляются и первые банки (Венеция — XII в., Генуя — XV в.). Со временем итальянские менялы из провинции Ломбарда перемещаются в Англию, где уже получило развитие ростовщичество, которым успешно занимались евреи. Впоследствии именно евреи сыграли особую роль в становлении банковского дела в Англии, а затем и во всем мире.

Дело в том, что христиане средневековой Европы, соблюдая заповеди Христа, считали, что давать деньги в долг под процент грешно. Поэтому

ростовщицеством христианское население не занималось. Еврейская же Библия — Ветхий Завет — такого запрета не содержала, и ее сторонники свободно взимали ростовщический процент. За это христиане их недолюбливали, но в случае необходимости с удовольствием пользовались их услугами.

Постепенно на основе ростовщицества стало формироваться банковское дело. Разница между этими видами кредитных операций заключается в следующем. *Ростовщик* ссужает свой собственный капитал, и поэтому существует ограничение на сумму, которую он может дать в долг. Отличительная черта *банкира* — он ссужает средства, которые получает в виде депозитных вкладов. Поэтому он может выдавать в кредит значительно большие суммы.

Как только в хранилищах таких банкиров появились большие деньги, к ним начали проявлять повышенный интерес местные предприниматели — купцы и ремесленники. Они брали за определенную плату займы у банкиров для расширения масштабов своих операций. Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — владельцев сбережений и предпринимателей, коммерсантов, нуждающихся в капитале для своей деятельности. И эти интересы пересеклись в *частных КБ*, которые стали особенно бурно развиваться в эпоху промышленной революции. По мере развития капитализма, промышленности и торговли роль и значение КБ в экономике постоянно возрастали, а их функции расширялись.

В современных условиях КБ — это универсальные кредитные учреждения, создаваемые для привлечения и размещения денежных средств на условиях возвратности и платности, а также для осуществления ряда других банковских операций. Деятельность КБ носит двойственный характер. Они представляют собой не только *кредитные учреждения*, но и важные *социальные институты*. Как коммерческие предприятия, банки заинтересованы в получении максимально возможной прибыли. Как социальные институты, они посредством привлечения депозитов и предоставления кредитов могут создавать деньги, т. е. расширять денежное предложение, что отличает их от других коммерческих организаций и финансовых учреждений.

Две стороны деятельности КБ взаимосвязаны и постоянно находятся в сфере влияния государства. Законодательная и исполнительная власть регламентируют порядок образования и основные правила функционирования КБ.

Государство не только определяет порядок создания КБ, но и, используя систему регулирующих нормативов, контролирует их деятельность. КБ может начать операции только после получения соответствующей лицензии, т. е. разрешения от ЦБ страны.

**Центральный (правительственный) банк** занимает особое место в ее финансовой и экономической системе. Он выпускает в обращение национальную валюту, хранит золотовалютные резервы страны, обязательные



резервы КБ, выступает в качестве межбанковского расчетного центра, является “кредитором последней руки” для КБ, а также финансовым агентом правительства (осуществляет операции по размещению и погашению государственного долга, кассовому исполнению бюджета, ведению текущих счетов правительства и т. п.). ЦБ может выступать как продавец и покупатель на международных денежных рынках и координировать зарубежную деятельность КБ.

ЦБ в их современном виде существуют сравнительно недавно — с XIX в. Они не являются естественным результатом развития банковского дела, хотя в большинстве случаев создавались на базе КБ. Однако осуществлялся этот процесс всегда по инициативе извне, волей правительства, которое закрепляло за ними монопольное право на выпуск банкнот. С этой привилегией были связаны все другие, второстепенные функции ЦБ.

Первый ЦБ — шведский “Риксбанк” — был создан в 1668 г., на рубеже перехода от феодализма к капитализму. В этом же году был учрежден Банк Англии. Однако долгое время они не обладали исключительными правом на эмиссию денежных знаков и их функции отличались от функций современных ЦБ. Например, Банк Англии поначалу должен был финансировать торговлю и промышленность, а Банк Нидерландов — внутреннюю и внешнюю торговлю. Лишь в 1844 г. Банк Англии получил те полномочия, которые он выполняет и по настоящее время. В 1946 г. он был национализирован и его капитал перешел к государству.

В США некоторые функции ЦБ стали осуществлять Первый и Второй банки страны с 1791 г. Однако в первой половине XIX в. на протяжении почти тридцати лет (вплоть до принятия Закона о национальных банках 1864 г.) функция ЦБ США практически отсутствовала. И только в 1913 г. в связи с принятием закона о Федеральной резервной системе (ФРС) США создали настоящий ЦБ.

Этот банк существенно отличается от подобных учреждений других стран. Он представлен Вашингтонским федеральным резервным советом (Советом управляющих) и 12 окружными федеральными резервными банками, которые образуют единую централизованную банковскую систему страны — ФРС США. Характерная черта ФРС — сильная децентрализация, которая проявляется в деятельности 12 федеральных резервных банков округов. Все они являются, во-первых, *ЦБ страны*, так как через них проводятся все решения Совета управляющих ФРС (главным среди 12 банков является Федеральный резервный банк Нью-Йорка); во-вторых, *квази-общественными банками* (находятся в собственности окружных коммерческих банков, но управляются государством через совет управляющих). От частных банков их отличает то, что мотивом их деятельности не является прибыль; в-третьих, *банками банкиров* (принимают вклады коммерческих и сберегательных банков и выдают им ссуды). Они также осуществляют эмиссию банкнот, т. е. наличных денег.

В Российской Федерации ЦБ (Банк России) был создан в 1992 г. на базе Госбанка СССР. Однако свою родословную эта структура начинает еще с екатерининских времен, когда были созданы Ассигнационный и Заемный государственные банки, преобразованные в 1860 г. в Государственный банк России. В отличие от ЦБ западноевропейских стран и США Государственный банк России долгие годы сочетал в своей деятельности эмиссионные и различные торговые операции, особенно в торговле хлебом, экспорт которого был главным источником поступления иностранной валюты в страну.

В настоящее время ЦБ Российской Федерации выполняет традиционные для рыночного хозяйства функции органа государственного управления экономикой. В частности, он сыграл важную роль в достижении финансовой стабилизации экономики и обуздании инфляции во второй половине 90-х гг.

Не вдаваясь в дальнейшее описание истории возникновения ЦБ в других странах (см. кн.: *Смит В.* Происхождение центральных банков. М., 1996), отметим, что сегодня такие банки есть практически во всех цивилизованных экономиках мира. Между ними есть определенные различия, обусловленные особенностями политического строя и финансово-экономического развития государств, но все они играют важную роль в макроэкономическом регулировании национального хозяйства. Результаты такого регулирования не столь однозначны, поскольку есть примеры того, когда ЦБ своими действиями усугубляли финансовые неурядицы и вызывали серьезные экономические потрясения, но их миссию по управлению денежной системой страны трудно переоценить. Видимо, недалеко от истины слова У. Роджерса о том, что “за всю историю человечества было только три великих изобретения: огонь, колесо и центральный банк” (*Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 544).

## **7.2. Инструменты денежно-кредитной политики государства**

В XVIII в. А. Смит считал, что экономика будет управлять собой сама, без вмешательства государства, если ее будет направлять “невидимая рука” личной выгоды. В такой системе государству отводилась роль “ночного сторожа”. С тех пор многое изменилось, жизнь внесла свои коррективы, и сегодня не только политики, но и большинство экономистов считают, что государство должно быть активным участником хозяйственной деятельности.

Существует *три основных способа* государственного воздействия на экономику: прямое вмешательство (например, путем рационирования товаров, регулирования цен и доходов); фискальная политика; денежная

политика. Опыт показал, что ни одной из стран, пытавшихся проводить политику прямого вмешательства государства, не удалось добиться долгосрочных успехов. Поэтому в рыночных экономиках государственное регулирование осуществляется посредством фискальной и денежно-кредитной политики.

**Задача денежно-кредитной политики** состоит в том, чтобы изменения в денежном предложении соответствовали основным целям экономического развития: повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса.

Хотя денежно-кредитная политика определяется правительством, ее проводником является ЦБ. Он располагает набором средств, которые часто называют *инструментами денежно-кредитной политики*. Эти инструменты в основном воздействуют либо на *количество денег*, главным образом в форме банковских депозитов, либо на *ставки процента*.

Инструменты денежно-кредитной политики не должны обязательно использоваться по отдельности. Напротив, обычно используются сразу два инструмента или более, чтобы соответствующие эффекты взаимно усиливали друг друга. Мероприятия такого рода часто называют комплексной политикой.

Имеющиеся в распоряжении ЦБ инструменты различаются по непосредственным объектам взаимодействия, по форме, по характеру параметров, устанавливаемых в ходе регулирования, по срокам воздействия.

*Объекты воздействия* (предложение денег и спрос на них) в зависимости от конкретных целей денежно-кредитной политики либо стимулируют кредитную эмиссию (кредитная экспансия), либо ограничивают ее (кредитная рестрикция). Кредитная экспансия увеличивает занятость и способствует подъему производства, а кредитная рестрикция предотвращает “перегрев” конъюнктуры, наблюдаемый в периоды экономического подъема, или снижает темпы инфляции.

*По форме* инструменты денежно-кредитной политики разделяются на административные (прямые) и рыночные (косвенные). Административные инструменты имеют форму директив, предписаний, инструкций, исходящих от ЦБ и направленных на ограничение сферы деятельности кредитных учреждений. Под инструментами рыночного характера подразумеваются способы воздействия ЦБ на денежно-кредитную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке и рынке капитала.

*По характеру параметров* инструменты денежно-кредитного регулирования разделяются на количественные и качественные. С помощью количественных методов оказывается влияние на состояние кредитных возможностей КБ, а следовательно, и на денежное обращение в целом. Качественные инструменты — вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия инструменты денежно-кредитной политики разделяются на долго- и краткосрочные. Под долгосрочными инструментами подразумеваются те, которые могут применяться от одного года до нескольких десятилетий (например, финансовая стабилизация, экономический рост). К краткосрочным относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели денежно-кредитной политики (например, преодоление финансового кризиса в стране, как это было в России в 1998 г.).

**Основными инструментами денежно-кредитной политики, наиболее часто используемыми ЦБ, являются:**

- а) установление обязательной нормы резервных требований;
- б) регулирование официальной учетной ставки;
- в) операции на открытом рынке.

*Резервные требования* означают, что КБ обязаны держать определенную часть привлеченных депозитов в ЦБ, который играет роль резервного финансового института страны и может использовать накопленные таким образом ресурсы для поддержания стабильности финансовой системы, страхования определенной части вкладов и предоставления кредитов КБ в чрезвычайных обстоятельствах.

Изменение норм минимальных резервных требований — один из старейших и наиболее распространенных инструментов регулирования денежно-кредитной сферы. Впервые нормы обязательных банковских резервов были введены в США в 1863 г.

Они выполняют *две основные функции*: создают условия для текущего регулирования банковской ликвидности, представляя собой инструмент “жесткого регулирования”, и одновременно ограничивают кредитную эмиссию, причем значение второй функции постоянно возрастает, поскольку ЦБ все большее предпочтение отдают более гибкому инструменту регулирования.

Как правило, нормы обязательных резервов дифференцируются разграничением по степени “денежности” различных компонентов денежной массы. В большинстве случаев на депозиты до востребования устанавливается более высокая норма резервных требований по сравнению с нормами по срочным и сберегательным депозитам. Но и в такой политике могут быть исключения. В ряде стран (Великобритания, Италия, Южная Корея) в последние годы действовали единые нормы минимальных резервных требований.

Нормы обязательных резервов неодинаковы в разных странах. Наиболее высокий их уровень наблюдается в Италии (25%) и Испании (17%). В России также достаточно высокая норма резервных требований (в 90-е гг. она колебалась от 22 до 16%). В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды норма резервных требований на прирост бан-

ковских депозитов повышалась до 100%. В Японии, напротив, норма минимальных резервов в последние годы составляла 2,5%. Банк Англии, который практически не использует такой инструмент денежно-кредитной политики, устанавливает норму на уровне 0,45% объема обязательств в КБ (Поляков В. П., Московкина Л. А. Структура и функции центральных банков: Зарубежный опыт. М., 1996. С. 59–71).

Политика установления минимальных резервных требований в качестве эффективного инструмента денежно-кредитного регулирования в последние годы заметно утратила свое значение. В большинстве стран все большую роль начинает играть такой инструмент, как операция на открытом рынке. В России таким инструментом пока остается ставка рефинансирования (учетная ставка).

*Учетная ставка* — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ. Именно поэтому политика изменения учетной ставки представляет собой вариант регулирования качественного параметра денежного рынка — стоимости банковских кредитов.

Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. Так, рост официальной учетной ставки влечет за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что в свою очередь обуславливает уменьшение спроса на ценные бумаги и увеличение их предложения. Спрос на ценные бумаги падает со стороны как небанковских учреждений, поскольку более привлекательными становятся депозиты, так и кредитных институтов, поскольку при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Предложение ценных бумаг возрастает в связи с тем, что они дешевеют. При определенных условиях участники финансового рынка могут скупать иностранную валюту, как это неоднократно наблюдалось в России, особенно в периоды обострения финансового кризиса в 1998 г., что вынуждает ЦБ еще выше поднять ставку рефинансирования. Так, в мае 1998 г. ЦБ России повысил ее с 42 до 150%, но через неделю, когда спрос на валюту резко сократился, понизил до 60%. Понижение учетной ставки удешевляет кредиты и депозиты, что приводит к повышению спроса на ценные бумаги, уменьшению их предложения, росту рыночного курса.

Таким образом, учетная политика ЦБ представляет собой механизм непосредственного воздействия на ликвидность КБ посредством изменения стоимости кредитов рефинансирования, что косвенно оказывает влияние на экономику страны в целом.

*Операции на открытом рынке* — купля-продажа государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством них ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы (количество денег в обращении) и ставки процента. Продажа векселей и облигаций вле-

чет за собой уменьшение денежной массы и падение ставок процента, покупка приводит к противоположному результату.

Операции на открытом рынке — наиболее действенный и гибкий рыночный инструмент денежно-кредитной политики ЦБ, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, на экономику. Механизм операций на открытом рынке несложен, что делает его привлекательным для использования.

Однако операции на открытом рынке имеют и слабые стороны. Во-первых, когда ЦБ продает ценные бумаги, многое зависит от того, покупают ли их банки и частные лица. Если их покупают банки, то воздействие на их коэффициент ликвидности будет незначительным, поскольку большинство таких ценных бумаг относится к ликвидным активам. Во-вторых, важно, насколько близко банки поддерживают свой коэффициент ликвидности к минимально допустимому уровню. Если коэффициент ликвидности банка близок к минимально допустимому уровню, то ему придется сократить суммарные депозиты или ссуды. Если же разрыв достаточно велик, то, чтобы повлиять на банки, потребуется продать ценные бумаги на огромные суммы. В некоторых странах были времена, когда банки поддерживали очень высокий уровень ликвидных активов именно для того, чтобы помешать правительству использовать вышеописанный метод.

Рассмотренные инструменты не исчерпывают арсенал денежно-кредитного регулирования экономики. В некоторых странах ЦБ прибегают к таким методам, как установление кредитных ограничений, лимитирование уровня ставок процента по депозитам и кредитам КБ, портфельные ограничения и др. Выбор и сочетания денежно-кредитных инструментов зависят прежде всего от задач, которые решает ЦБ на том или ином этапе экономического развития.

### **7.3. Фискальная (финансовая) политика государства**

Данный способ воздействия государства на экономику подразумевает косвенное регулирование с помощью таких инструментов, как *налогообложение* и *правительственные расходы*. Поскольку осуществление государственных расходов означает использование средств государственного бюджета, а налоги — основной источник его пополнения, фискальная политика сводится к манипулированию государственным бюджетом. Фискальная политика формируется парламентом страны, утверждающим государственный бюджет, а реализуется правительством, в первую очередь министерством финансов.

Экономические отношения, возникающие в процессе налогообложения и осуществления государственных расходов, получили название финансо-

вых отношений или **финансов**. Эти отношения, с одной стороны, обеспечивают существование самого государства и его институтов, а с другой — используются государством для макроэкономического регулирования общественного производства в соответствии с теми или иными национальными потребностями. Совокупность всех финансовых отношений в обществе получила название *финансовой системы*, ведущее звено которой — государственный бюджет.

**Государственный бюджет** — это централизованный фонд денежных ресурсов, находящихся в распоряжении правительства и использующихся для содержания государственного аппарата, вооруженных сил и сил правопорядка, а также для осуществления социально-экономических функций. К фискальной (финансовой) политике относятся только такие манипуляции с государственным бюджетом, которые не сопровождаются изменением количества находящихся в обращении денег.

Бюджет включает в себя доходы и расходы государства. **Расходы** показывают направления и цели государственных ассигнований. В современных условиях в связи с проведением “активной” государственной политики расходы государства приобрели огромные, беспрецедентные масштабы. Так, в США расходы государства в XX в. выросли более чем в 350 раз. Они идут на содержание государственного аппарата, на военные нужды, на создание объектов социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение), на поддержание и развитие государственного сектора экономики, на другие многочисленные программы и объекты.

Рост государственных расходов был предсказан еще в XIX в. немецким экономистом А. Вагнером, бывшим советником канцлера Германии Отто фон Бисмарка. А. Вагнер предпринял одну из самых ранних попыток объяснить этот феномен. Он сформулировал *закон возрастающей государственной активности*, в соответствии с которым государственные расходы в странах, где развивается промышленность, должны расти быстрее, чем объемы НД.

Наиболее общим объяснением этого закона является то, что государственные услуги стали “высококачественным благом”, т. е. эластичность спроса на государственные расходы со стороны домашних хозяйств стала *больше* единицы. Иначе говоря, каждый процент увеличения в доходах домашних хозяйств ведет к *большему* увеличению спроса домашних хозяйств на государственные расходы  $G$ . Поэтому при увеличении дохода на душу населения доля  $G$  в ВВП также имеет тенденцию к росту.

Для доказательства своего закона А. Вагнер приводил три основных довода. Во-первых, усложнение всей системы общественно-экономических отношений, что увеличивает количество причин для всевозможных трений в обществе. В этой связи государству для поддержания надежности и эффективности экономики, а также сохранения правопорядка потребуется больше средств на содержание правоохранительных органов, полиции,

предоставление всевозможных юридических услуг и т. д. Во-вторых, новые технологии создают потребность в больших количествах капитала, необходимого для производства, который может быть обеспечен только акционерными компаниями либо государственными корпорациями. Последние, по мнению А. Вагнера, обладают рядом преимуществ по сравнению с акционерными компаниями, в связи с тем что роль государства возрастает в производстве, где технические условия способствуют образованию монополий. В-третьих, А. Вагнер увидел растущую государственную активность в таких сферах, как здравоохранение и образование, где выгоды от предоставляемых услуг невосприимчивы к экономической оценке.

Согласно прогнозам А. Вагнера, тенденция роста государственных расходов, которую он наблюдал в XIX в., сохранится в промышленных странах до тех пор, пока их развитие будет идти по восходящей. Эти предсказания подвергались проверке неоднократно во многих странах и всегда оказывались верными. Именно поэтому экономисты называют данные явления **законом Вагнера**, который обычно проверяется расчетом доли государственных расходов в ВВП. Этот показатель возрастает с 1830-х гг., что дает основания ученым считать пророчества А. Вагнера в области экономики наиболее точными из числа пророчеств, когда-либо сделанных экономистами. В Нидерландах, например, доля государственных расходов по отношению к объему ВВП в течение 50 лет почти утроилась, во Франции она более чем удвоилась, в США удвоилась. Единственными странами, которые избежали этой тенденции, были Германия и Япония, где размер государственных расходов остался примерно таким же, как в конце 30-х гг. При этом, однако, надо иметь в виду, что в этих двух странах государственные расходы в те годы были чрезмерно велики (*Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика. М., 1996. С. 225*).

**Доходы** государственного бюджета формируются прежде всего *за счет налогов*, взимаемым как центральными, так и местными органами власти; *за счет поступлений по социальному страхованию* (эта статья доходов по своей природе близка к налогу и выплачивается физическими лицами, нанятыми на работу, в процентном отношении к валовому заработку и предприятиями с общего фонда заработной платы); *за счет доходов государственных предприятий* и других объектов государственной собственности и т. д.

Основным источником доходов государственного бюджета служат **налоги**. Без них невозможно существование государства и всего того, что с ним связано. Более 100 лет назад К. Маркс в статье “Морализирующая критика и критизирующая мораль” писал: “В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном семени — в налогах”



(Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 308–309). Одним словом, налоги по своей сути неотделимы от государства.

В немецком городе Зигбург, расположенном в земле Северный Рейн-Вестфалия, находится единственный в мире Музей налогообложения, рассказывающий о том, как люди поднимались к вершинам современной цивилизации с налоговым бременем на плечах. На этом пути встречалось немало забавных налоговых курьезов и нелепостей. Что только не служило объектом налогообложения? Налоги на общественные туалеты и бороды, на фортепьяно и скаковых лошадей, на певчих птиц и холостяков, на кружева и балконы, на двери и окна, выходящие на проезжую улицу (сохранялись во Франции вплоть до XIX в., поэтому там многие старые дома не имеют окон и дверей со стороны улицы). Были налоги на женскую косметику и на бракосочетание (последние получили у нас совершенно неверное объяснение как “право первой брачной ночи”), налоги за бездетность и т. д.

Этот перечень причудливых форм налогообложения можно продолжать долго, но он не раскроет нам суть и цель налогообложения. Средневековый философ Ф. Аквинский, причисленный к лику святых римско-католической церкви, определял налог как “дозволенную форму грабежа”. Разумеется, это не совсем так. Грабительский характер налогообложения имел и имеет место, но нельзя сказать, что налоги вообще не возвращаются населению, ведь государство удовлетворяет многочисленные общественные потребности.

Самое главное в системе налогообложения — и в этом кроется внутренняя сущность налогов — в том, что она должна опираться на принцип полной и эффективной возвратности налогов. Только полная, адресная и эффективная возвратность налогов делает налоговый механизм одним из важнейших звеньев общественного воспроизводства.

Но налоги необходимо рассматривать не только с позиций общественных и государственных (фискальных) интересов. У них есть еще одна важная функция — *функция воздействия на рынок*. Рынок и налоги — это чрезвычайно важная проблема для всех стран с рыночной экономикой, поскольку налоги — мощный инструмент регулирования рыночных отношений. Налогообложение используется государствами развитых стран для воздействия на циклическое развитие экономики, борьбы с инфляцией, создания производственной и социальной инфраструктуры, реализации военных программ, смягчения социальных конфликтов и т. п. Но основной задачей и целью налоговой политики государства является обеспечение доходов бюджета, стимулирование (или ограничение) предпринимательской деятельности, общее регулирование доходов в стране.

Как выглядит *структура налогообложения* в рыночной экономике? Она состоит главным образом из следующих платежей:

- подоходного налога с населения (впервые введен в США в 1913 г.);
- налога с прибыли корпораций (взимается с первой мировой войны);

- имущественного налога (налог на постройки и т. п., уплачиваемый как физическими, так и юридическими лицами);
- налога на сделки с капиталом (взимается с доходов от фондовых операций);
- налога с наследства.

Все эти виды платежей получили название *прямых налогов*. Их специфическая черта — обложение налоговыми сборами напрямую физических и юридических лиц (граждан, предприятий, организаций).

Другую группу налоговых поступлений образуют так называемые *косвенные налоги*. Это налоги, взимаемые с товаров и услуг. Их косвенный характер проявляется в том, что они уплачиваются не всеми гражданами и организациями, а лишь теми, кто покупает облагаемые налогом товары и услуги (налог на пиво касается только любителей пива, налог на табак — курильщиков и т. д.). Подобного рода косвенные налоги получили название *акцизов*. Разновидность акциза — *налог на добавленную стоимость (НДС)*. К косвенным налогам относятся также *таможенные пошлины* (экспортные и импортные).

Все косвенные налоги увеличивают цену продаваемых товаров и услуг, а значит, понижают благосостояние потребителей. Однако в силу своей скрытости косвенные налоги вызывают у общества меньшее недовольство, чем прямые. Недовольство может быть достаточно глубоким: в 1986 г. США провели грандиозную налоговую реформу, так как американцы считали, что существовавшая налоговая система несправедлива, что налоги непомерно велики (в 1981 г. 3 ч рабочего дня уходило на выплаты государству, тогда как в 1926 г. — менее 1 ч).

Различия между прямыми и косвенными налогами — не выдумка университетских профессоров с целью мучить студентов на экзаменах, как однажды кто-то саркастически заметил. Они имеют под собой серьезные основания, проходя красной нитью сквозь финансовую науку и учение о налогах. Дело в том, что вид и природа происхождения прямых и косвенных налогов совершенно отличны друг от друга. Если прямые налоги всегда ориентированы на *личную (коллективную) работоспособность*, которая и является источником жертвоприношения, то косвенные налоги почти индифферентны — они ориентируются на *вещи*, а не на лица. Поэтому косвенные налоги всегда взимаются с производителей вещей, торговцев, купцов, содержателей товарных складов и тех, кто занимается перевозкой грузов. Но в итоге, как уже говорилось, они оплачиваются покупателями и потребителями. Поэтому *истоки* возникновения косвенных налогов следует искать на античных базарах, в портах, у городских ворот, на дорогах и горных перевалах, во всех других “узких местах” торговых отношений.

В противоположность прямым налогам, ориентирующимся на способность физических лиц осуществлять платежи (подходный налог, налог на имущество, налог на наследство), косвенные налоги более примитивны и

грубы, но именно поэтому ими легче манипулировать и их проще взимать. Достаточно знать налоговую структуру страны, чтобы догадаться, на какой ступени развития она находится. Страны со слабо развитой экономикой взимают в основном косвенные налоги, в то время как прямые налоги в большинстве своем взимаются в странах с развитой экономикой и с населением, обладающим достаточно высоким уровнем образования.

Таково правило, из которого выводится еще одно: чем богаче общество, тем большая часть созданного ВВП огосударвляется через налоговую систему. Так, если в ряде европейских стран в начале XX в. налоги составляли примерно 8% общественного продукта, то к его концу они превысили 40%, т. е. выросли более чем в 5 раз. Такой рост невозможен без повышения экономического благосостояния. Не случайно сегодня высокоразвитые страны называют еще *налоговыми государствами*, т. е. государствами, деятельность которых финансируется за счет налоговых поступлений; их структура приведена в табл. 7.1.

Таблица 7.1

СТРУКТУРА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ  
В ГРУППЕ ВЕДУЩИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРАН (в % от ВВП)

Виды налогов	США	ФРГ	Англия	Япония	Франция
<b>Все налоги</b>	24	35	32	24	40
<i>В том числе:</i>					
Подходный налог	10	11	10	7	6
Налог на корпорации	2	2	4	6	2
Взносы на соцстрах:					
рабочих и служащих	3	6	3	3	6
предпринимателей	5	7	4	4	13
Акцизы	2	3	5	4	4
Налоги на предметы потребления	2	6	6	—	9

**Источник.** Все начинается с десятины: этот многоликий налоговый мир. М., 1992. С. 23.

Важное звено налоговой политики государства — **критерии налогообложения**. В качестве первого критерия экономисты называют *справедливость* (равенство), в качестве второго — *эффективность*. Первый критерий строится на том, что государственные налоги и их расходование влияют на распределение доходов в обществе, возлагая тяготы на одних и предоставляя блага другим. Общество в конечном счете стремится к справедливому распределению этих тягот и благ. При этом оно ориентируется на два основных этических принципа:

- а) *принцип горизонтальной справедливости*, предполагающий, что лица, находящиеся в равном материальном положении, должны трактоваться налоговыми законами одинаково. Это значит, что, например, два индивида, работающие по 40 ч в неделю и получающие одинаковый доход (но у одного доход существует в виде заработной платы, а у другого — в виде предпринимательской прибыли от собственного бизнеса), должны выплачивать налог одинаковой величины.
- б) *принцип вертикальной справедливости* предполагает, что находящиеся в неравном положении должны трактоваться неодинаково: тот, кто получает больше, должен и больше платить в виде налогов.

Противники этих двух принципов, основывающихся на идее платежеспособности, выдвигают альтернативный *принцип выгод*: платить больше должен тот, кому от налогов достается больше выгод. Однако анализ показывает, что этот принцип не всегда согласуется с социальной справедливостью, так как в ряде случаев бедные люди должны были бы платить более высокие налоги, чем богатые, поскольку они получают больше выгод (от поддержания правопорядка, пособий по безработице, стипендий и т. п.). Однако иногда принцип выгод позволяет поддержать справедливость: за содержание дорог прежде всего должны платить владельцы автомобилей (налог на автомобиль, налог на бензин и т. д.); любители сигарет, пива, алкогольных напитков уплачивают акцизы, включенные в цену этих товаров.

Но основным в системе налогообложения является все же *критерий платежеспособности*. В соответствии с ним налоги должны расти по мере роста доходов, так как в результате этого неравенство в материальном положении сокращается. Такая налоговая система называется *прогрессивной*. Напротив, если после выплаты налогов неравенство в обществе возрастает, налицо *регрессивная* система налогообложения.

Для определения меры неравенства в обществе используется **кривая Лоренца** (рис. 7.1).

Кривую Лоренца можно построить, откладывая по одной оси кумулятивную долю получаемого дохода, а по другой — кумулятивную долю его получателей во всей численности населения, начиная с получателя наименьшего дохода, как видно из приведенного графика. Кривая Лоренца превращается в показанную на графике прямую, проходящую под углом 45 градусов, когда на всех получателей дохода приходятся равные его доли, т. е. 10% населения получают 10% дохода, 20% населения — 20% дохода и т. д. Степень отклонения кривой Лоренца от прямой линии, отражающей абсолютное равенство, указывает на *степень неравномерности распределения доходов в обществе*. Прогрессивные налоги делают распределение посленалоговых доходов более равным, чем распределение предналоговых доходов, поэтому кривая Лоренца после уплаты налогов смещается в сторону линии полного равенства.

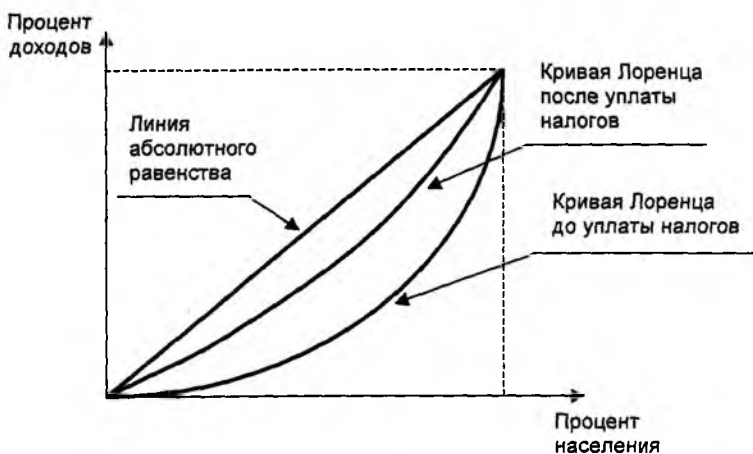


Рис. 7.1. Кривая Лоренца

Перейдемо до другому критерію налогообложения — *эффективности*. Он касается потерь, которые несет общество (продавцы и покупатели) в результате налоговых выплат. На рис. 7.2 представлен рынок сигарет, первоначальное состояние которого характеризует точка равновесия  $E$ , которой соответствует рыночная цена 1 пачки сигарет  $P_0$  и равновесный объем  $Q_0$ .

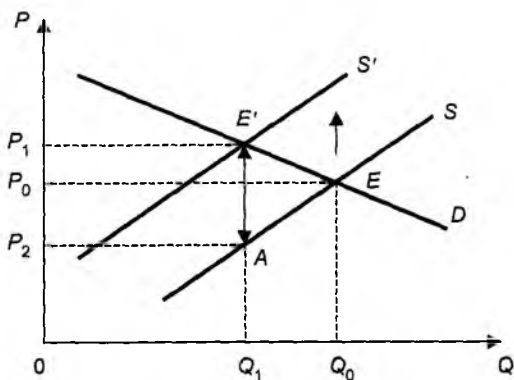


Рис. 7.2. Эффект от введения потоварного налога

Предположим, государство вводит трехрублевый налог на одну пачку сигарет. Покупатели в этом случае будут платить за пачку на 3 руб. больше, чем получают продавцы: допустим, покупатели платят 13 руб., продавцы получают 10 руб., 3 руб. получает государство. Налог не изменяет количество, которое покупатели желают приобрести при разном уровне цен, поэтому кривая спроса  $D$  остается в прежнем положении. Кривая же пред-

ложения  $S$  сдвинется вверх, в положение  $S'$ , так как продавцы желают продавать прежнее количество при каждом уровне цены, которую они получают. Однако теперь они получают меньше, чем платят, и разница представляет собой налог. Именно на величину налога сдвигается вверх кривая предложения ( $AE'$  — налог). Точкой рыночного равновесия станет точка  $E'$ . В этой точке покупатели платят цену  $P_1$  (больше, чем раньше, —  $P_0$ ), продавцы получают  $P_2$  (меньше, чем раньше), разницу забирает государство. Объем реализации уменьшается до  $Q_1$ .

Таким образом, создавая разницу между ценой, уплаченной покупателем, и ценой, полученной продавцом, *налог сокращает и производство, и потребление*. Поэтому налог на товары ухудшает экономическое положение и покупателей, которые платят больше, и продавцов, получающих меньше.

К экономическим потерям приводит и введение подоходных налогов, например, на заработную плату. В этом случае предприниматели вынуждены будут платить за труд большую цену, чем раньше, а работники будут получать меньше, чем раньше. Кроме того, подоходный налог действует как отрицательный стимул — он уменьшает желание трудиться, в результате чего при высоких ставках налогов государство собирает меньше налоговых платежей. Иллюстрацией этого явления служит **кривая Лаффера** (рис. 7.3).

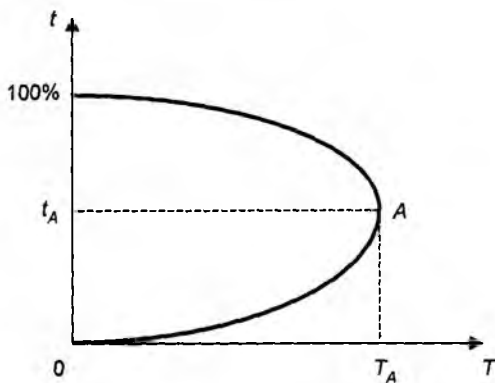


Рис. 7.3. Кривая Лаффера

Данная кривая строится в координатах, где по оси абсцисс откладываются налоговые поступления  $T$ , а по оси ординат — налоговая ставка  $t$ . На графике показано, что, начиная с нулевой ставки налога, увеличение  $t$  ведет к росту налоговых поступлений. Но после некоторой точки  $A$  последующее увеличение налоговой ставки сокращает объем налоговых поступлений из-за негативного стимулирующего воздействия. На графике это означает, что кривая Лаффера после точки  $A$  начинает отклоняться влево.

Таким образом, для ставок налога ниже  $t_A$  их увеличение обеспечивает рост налоговых поступлений, а для ставок, превышающих  $t_A$ , более высокие ставки приносят меньший доход государству; при 100%-й ставке налоговые поступления упадут до нуля.

На практике трудно дать точную оценку оптимальной ставки налога  $t_A$ , после которой налоговые поступления начинают падать. Так, было установлено, что в Швеции  $t_A$  соответствует налоговой ставке, равной приблизительно 70%. В середине 80-х гг. предельная налоговая ставка здесь была близка к 80%, и при этих условиях ее уменьшение могло бы привести к росту налоговых сборов (*Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика. М., 1996. С. 248*).

Если правительственные расходы превышают доходы, то возникает **дефицит государственного бюджета**. При превышении доходов над расходами государство имеет *положительное сальдо бюджета*.



Если из налогов (доходов) вычтем социальные выплаты, то получим величину *чистых налогов*.

$$\boxed{\text{Чистые налоги} = \text{Налоговые поступления} - \text{Социальные выплаты}}$$

В этом случае бюджетный дефицит можно представить следующим образом:

$$\boxed{\text{Бюджетный дефицит} = \text{Закупки товаров и услуг} - \text{Чистые налоги}}$$

На размер бюджетного дефицита оказывают влияние колебания объема НД. В периоды депрессии, когда ВВП снижается, бюджет, как правило, сводится с дефицитом, в то время как в периоды подъема наблюдается положительное сальдо бюджета.

Причины этих изменений сальдо бюджета кроются в том, что во время спадов налоговые поступления от подоходного налога и других прямых налогов снижаются, так как снижается налогооблагаемая база. В то же время в периоды спадов некоторые виды государственных расходов увеличиваются (пособия по безработице и другие социальные выплаты).

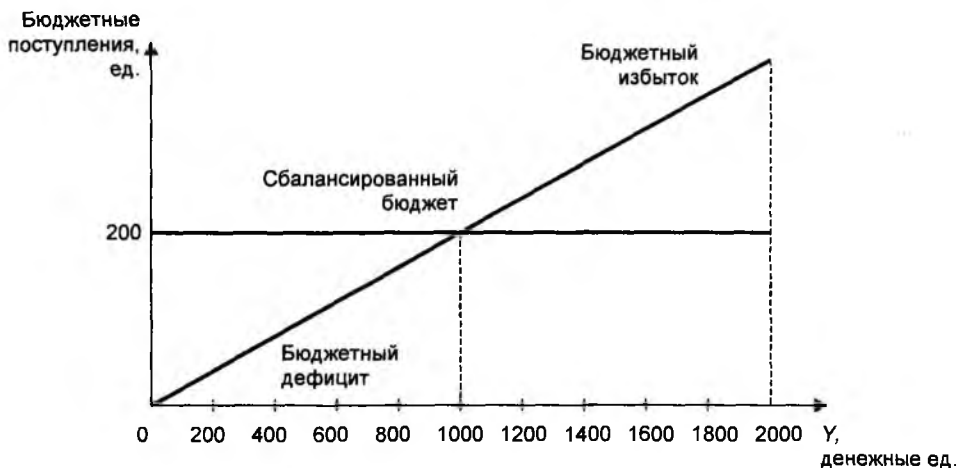


Рис. 7.4. Связь между бюджетом и объемом ВВП

Связь между бюджетом и объемом ВВП можно проиллюстрировать с помощью рис. 7.4.

Предположим, что государственные расходы составляют 200 денежных ед., а налоговая ставка  $t = 0,2$ . Следовательно, при  $Y = 0$  налоговые поступления  $T = 0$ . Когда доходы возрастают до 1000 ед., то налоговые поступления равны государственным расходам (200 ед.). При доходах 1500 ед. государственные расходы составят 300 ед. и т. д. Таким образом, при низком уровне доходов возникает дефицит государственного бюджета, при высоком — избыток бюджета.

Возникает вопрос: может ли рост государственных расходов, вместо того чтобы приводить к бюджетному дефициту, обуславливать его сокращение? Иначе говоря, может ли прирост государственных расходов вызвать такое экономическое оживление, при котором сумма взимаемых налогов превысит прирост государственных расходов?

Исследования экономистов показывают, что рост государственных расходов, приводя к увеличению доходов, не обеспечивает такой прирост налогов, который “окупал бы” возросшие расходы. Это значит, что сумма налоговых поступлений будет всегда меньше, чем прирост государственных расходов.

Какое влияние на экономику оказывает бюджетный дефицит? Свидетельствует ли он о плохом состоянии экономики и не лучше ли всегда поддерживать избыток бюджетных средств?

Правильный ответ состоит в том, что если в государственном бюджете имеется избыток, т. е. если государство изымает с помощью налогов больше, чем отдает, то это означает, что изъятий из макроэкономического оборота становится больше, чем инъекций. В результате происходит сокращение ВВП.



Напротив, если государственный бюджет испытывает дефицит, т. е. его расходы превышают доходы, инъекции становятся больше, чем изъятия. Это означает, что покупательная способность возрастает и ВВП увеличивается.

Таким образом, бюджетный дефицит — это не показатель плохого хозяйствования. Еще в 30-е гг. Дж. Кейнс и шведские экономисты К. Мюрдаль и Б. Улин предложили отступить от традиционного представления о том, что государственный бюджет должен быть сбалансированным, и пойти на некоторое превышение расходов над доходами для стимулирования экономического роста, особенно в периоды кризисов.

Действительно, если государство выплачивает денег больше, чем получает, то это повышает покупательную способность в обществе — люди больше покупают, предприятия больше продают, увеличивая занятость ресурсов. Поэтому дефицит полезен в период безработицы, но в фазе подъема он опасен, так как приводит к инфляции, поскольку рост покупательной способности не сопровождается адекватным увеличением производства из-за исчерпания ресурсов.

Откуда государство может взять средства для *финансирования бюджетного дефицита*?

Существует три способа:

- а) путем дополнительной эмиссии денег;
- б) за счет кредитов ЦБ;
- в) посредством заимствований у населения и у фирм.

Каждый из этих вариантов имеет свои плюсы и минусы. Преимущества первых двух способов заключаются в том, что их использование дает возможность избежать вытеснения частных инвестиций государственными, поэтому расходы бизнеса и личное потребление не будут уменьшаться. Однако их применение чревато увеличением инфляции.

В результате государственных займов формируется **государственный долг** (рис. 7.5). Он может принимать форму внутреннего и внешнего долга. Обычно займы размещаются в первую очередь внутри страны, но часть из них может быть размещена и за границей.

Та часть, которую государство занимает за рубежом для покрытия дефицита государственного бюджета, будет, таким образом, входить как в государственный, так и во внешний (иностраный) долг.

**Внешний долг** ложится тяжелым грузом на страну (хотя многие страны должны друг другу) — надо отдавать ценные товары, оказывать услуги, чтобы оплатить процент и погасить долг. Кроме того, иногда кредитор ставит трудновыполнимые условия.

**Внутренний государственный долг** приводит к перераспределению доходов среди населения страны. Выплаты государственного долга приводят к тому, что, как правило, деньги от менее обеспеченных слоев переходят к более обеспеченным, так как именно последние покупают государственные облигации.

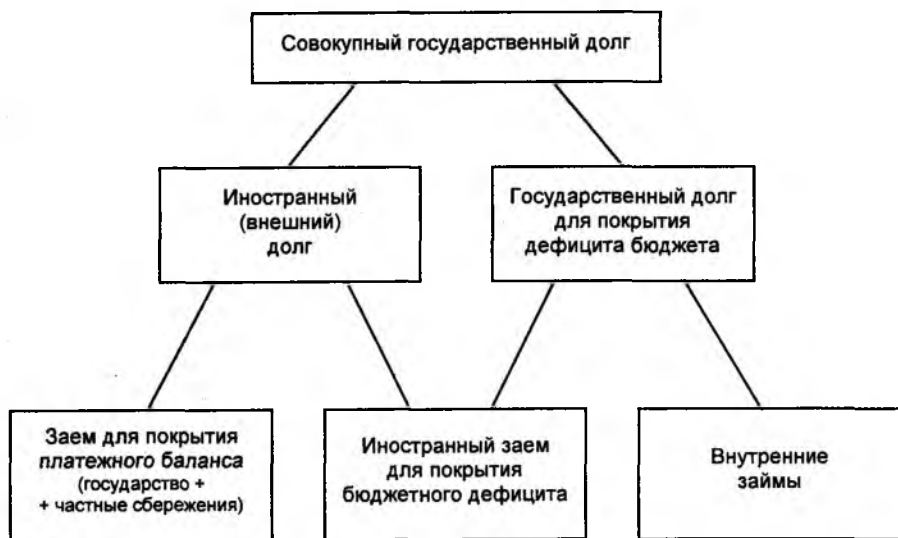


Рис. 7.5. Структура совокупного государственного долга

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны: нарастание бюджетного дефицита приводит к росту государственного долга. Но абсолютная величина бюджетного дефицита, а следовательно, государственного долга малопоказательна для экономического анализа. Надо знать, какие процессы обслуживает бюджетный дефицит, какие изменения в воспроизводственном цикле он отражает. Кроме того, очень важно измерять изменения государственного долга по отношению к изменениям ВВП.

Как государственный долг и его рост влияют на функционирование экономики? Обычно в государственном долге видят две “опасности”:

- а) возможность банкротства нации;
- б) опасность переложения долгового бремени на другие поколения.

Первая возможность нереальна, поскольку никто не может запретить правительству выполнять свои должностные обязательства по обслуживанию государственного долга. Эти обязательства складываются из:

- а) *рефинансирования* (при наступлении срока погашения государственных облигаций (ГО) правительство продает новые ГО и использует выручку для выплаты стоимости погашаемых облигаций);
- б) *взимания налогов* (для выплаты процента по долгу и его суммы);
- в) *выпуска новых денег в обращение*.

По поводу второй “опасности” нужно иметь в виду следующее. Специфика государственного долга такова, что люди как бы должны сами себе. Внутренний долг — это только отношение между гражданами страны. Граждане, уплачивая налоги, возвращают долги самим себе по ценным го-

сударственным бумагам. В этом случае долг сводится в конечном счете на нет (он и есть и его нет). Тем не менее рост государственного долга имеет **негативные экономические последствия** для страны и общества в целом. Они состоят в следующем.

Во-первых, рост государственного долга сокращает запас капитала в экономике: деньги можно было бы вложить не в государственные облигации, а в акции корпораций, т. е. в реальные инвестиции.

Во-вторых, выплаты процентов по государственному долгу увеличивают **неравенство в доходах**: те, кто владеет облигациями, станут еще богаче.

В-третьих, повышение налогов для выплаты процента по государственному долгу подрывает действие экономических стимулов и отрицательно влияет на эффективность распределения ресурсов в экономике: желание работать уменьшается, выпуск продукции падает.

В-четвертых, когда правительство берет заем для рефинансирования долга или уплаты процента по государственному долгу, это приводит к увеличению процентной ставки, а это снижает склонность к инвестированию. В перспективе страна может оказаться с уменьшенным производственным потенциалом.

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Почему возникли КБ и какие функции они выполняют?
2. Зачем экономике нужен ЦБ?
3. Что произошло бы, если бы ЦБ получил от правительства инструкцию о прекращении контроля за денежной массой страны?
4. Укажите причины, по которым ЦБ контролирует банковскую ликвидность. Пострадали бы, с вашей точки зрения, интересы вкладчиков, если бы ЦБ перестал осуществлять подобный контроль?
5. Дайте определение понятию "денежно-кредитная политика". Перечислите основные ее инструменты.
6. Почему денежно-кредитная политика имеет тенденцию приобретать форму "стой-иди"?
7. Дайте определение понятию "операции на открытом рынке" и объясните, как они влияют на денежную массу в обращении.
8. Термин "учетная ставка" означает (выберите правильный ответ):
  - а) курс государственных облигаций, по которому ЦБ покупает<sup>1</sup> их на открытом рынке;
  - б) процентную ставку, по которой ЦБ предоставляет ссуды коммерческим банкам;
  - в) увеличение общего объема резервов КБ;
  - г) степень воздействия ЦБ на рост денежной массы и объема ВНП;
  - д) все предыдущие ответы неверны.
9. Как государство может использовать фискальную политику для увеличения занятости и стимулирования экономического роста?

10. Снижение уровня безработицы и темп инфляции в качестве целей стабилизационной политики (выберите правильный ответ):
- а) всегда находятся в отношении субституции;
  - б) всегда находятся в отношении взаимодополняемости;
  - в) могут находиться как в отношении взаимозаменяемости, так и в отношении взаимодополняемости;
  - г) не могут находиться в отношении взаимодополняемости.
11. Предположим, что правительство хочет сократить налоги, чтобы стимулировать экономику в период спада. Имеет ли значение то, какие налоги сократить: с населения или с корпораций?
12. Воздействие бюджетного излишка на равновесный уровень дохода оказывается таким же, как (выберите правильный ответ):
- а) сокращение сбережений;
  - б) увеличение инвестиций;
  - в) увеличение потребления;
  - г) увеличение сбережений.
13. Дефицит государственного бюджета образуется в тех случаях, когда (выберите правильный ответ):
- а) сумма активов государства превышает размеры его обязательств;
  - б) сумма расходов государства превышает сумму налоговых поступлений;
  - в) расходы государства уменьшаются;
  - г) сумма налоговых поступлений сокращается;
  - д) обязательства государства превышают его активы.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 6, 8.
- Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 11, 16, 17.
- Макроэкономика. 2-е изд. СПб, 1997. Гл. 11.
- Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 7, 10, 12.
- Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 15-е изд. М., 1997. Гл. 25, 27.

## Глава 8

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS-LM*

- 8.1. УСЛОВИЯ СОВМЕСТНОГО РАВНОВЕСИЯ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ
- 8.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОВАРНОГО РЫНКА И РЫНКА ДЕНЕГ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

### 8.1. Условия совместного равновесия товарного и денежного рынков

Цель данной главы — более углубленный анализ взаимодействия реального сектора экономики (товарных рынков) и денежного рынка.

Под *товарным рынком* будем подразумевать не только рынок потребительских товаров и услуг, но и рынок инвестиционных товаров, которые принципиально не отличаются от потребительских благ. Хотя между этими двумя категориями товаров имеются некоторые различия, однако они обусловлены только спросом на них, поскольку спрос на потребительские и инвестиционные товары зависит от разных переменных. Спрос на потребительские товары связан главным образом с доходом, тогда как на инвестиционные — прежде всего с нормой процента. Различие такого рода носит поверхностный характер, так как, для того чтобы существенно разграничить рынки по-

требительских и инвестиционных товаров, необходимо знать их относительные цены. Поскольку в кейнсианской модели этого не сделано, экономисты объединяют рынки всех товаров в один рынок.

*Денежный рынок* — это механизм купли-продажи краткосрочных кредитных инструментов типа казначейских векселей и коммерческих бумаг. Этот рынок следует отличать от *рынка облигаций*. Относительная цена денег, выраженная в облигациях, — это ставка процента по облигациям.

Наша задача в этой главе состоит в том, чтобы точно определить функционирование каждого из указанных рынков и, что более важно, выявить взаимосвязи между ними. При рассмотрении модели *AD-AS* эта взаимосвязь предполагалась, ведь изменения цен товаров и услуг непосредственно сказываются на спросе на деньги. В свою очередь, колебания ставки процента на денежном рынке отражаются на величине совокупных расходов, прежде всего на потреблении и инвестициях. В модели *IS-LM* (инвестиции — сбережения — предпочтение ликвидности — деньги) товарный и денежный рынки предстанут как секторы единой макроэкономической системы. Модель определяет *равновесные значения* ставки процента  $r$  и уровня дохода  $Y$  в зависимости от условий, сложившихся в этих секторах экономики.

Модель *IS-LM* впервые была предложена в 1937 г. Дж. Хиксом (“крест Хикса”) в качестве интерпретации сути макроэкономической концепции Дж. Кейнса и поэтому является конкретизацией модели *AD-AS*. Широкое распространение она получила после выхода книги А. Хансена “Монетарная теория и фискальная политика” в 1949 г., после чего ее стали также именовать *моделью Хикса—Хансена*.

Как было показано ранее, *кривая IS* отражает соотношения ставки процента  $r$  и уровня НД ( $Y$ ), при которых обеспечивается равновесие на товарном рынке. Условие такого равновесия — равенство объемов совокупного спроса и совокупного предложения. При этом спрос (при отсутствии спроса со стороны государства и заграницы) выступает как сумма спроса на потребительские и инвестиционные товары. Зная, что инвестиции — отрицательная функция процентной ставки, а потребление — положительная функция реального дохода, можно записать уравнение совокупного спроса следующим образом:

$$AD = C(Y) + I(r).$$

Что же касается предложения, то оно в соответствии с кейнсианской трактовкой имеет вид:

$$AS = C(Y) + S(Y).$$

Отсюда следует, что равновесное состояние на товарном рынке может иметь место только при соблюдении следующего равенства:

$$I(r) = S(Y).$$

Данное уравнение, установленное Дж. Кейнсом, отличается от условия равновесия на товарном рынке в модели классиков:  $I(r) = S(r)$ . Разница между ними заключается только в различии аргументов функции сбережений. Эта разница означает, что в классической модели равновесие между инвестициями и сбережениями имеет *единственное решение*, поскольку достигается само собой на рынке заемных средств в точке пересечения кривых  $I$  и  $S$  (рис. 1.3 в ч. II). В кейнсианской модели допускается *множественность равновесных состояний* на товарном рынке: кривая  $IS$ , представляющая собой набор множества равновесных точек, соответствующих каждой паре значений ставки процента  $r$  и НД ( $Y$ ), выступает как кривая равновесия товарного рынка. Все точки кривой  $IS$  суть точки равенства сбережений и инвестиций при разных значениях нормы процента и НД.

Таким образом, кривая  $IS$  отражает не функциональную зависимость между ставкой процента и НД, а множество равновесных ситуаций на товарном рынке, которые получаются в результате проекции функции сбережения и функции инвестиции на оси, обозначающие ставку процента и уровень НД.

Кривая  $IS$  имеет **отрицательный наклон**, поскольку снижение нормы процента увеличивает объем инвестиции, а следовательно, и совокупный спрос, увеличивая тем самым равновесное значение НД.

**Сдвиг кривой  $IS$**  может иметь место в тех случаях, когда изменяются другие, нежели норма процента, факторы. К таким факторам относятся *уровень потребительских расходов, уровень государственных закупок, чистые налоги, изменение объемов инвестиций* при существующей норме процента (в результате сдвига кривой, т. е. роста инвестиционного спроса  $I_d$ ).

Предположим, в результате целенаправленных действий государства увеличивается объем государственных расходов ( $G_1 > G_0$ ). Это приведет к росту равновесного объема производства и дохода ( $Y_1 > Y_0$ ). При прежней ставке процента равновесный объем НД станет больше, чем раньше. Кривая  $IS_0$  сдвинется вправо, в положение  $IS_1$  (рис. 8.1).

Аналогичный эффект будет наблюдаться при изменении инвестиционных планов предпринимателей (рост оптимизма или пессимизма при любой ставке процента), что приведет к сдвигу кривой инвестиционного спроса  $I_d$ , а значит, и к сдвигу линии совокупных расходов, вслед за чем сдвинется и кривая  $IS$  (рис. 8.2).

Теперь обратимся к **денежному рынку**. Кривая  $LM$ , как было показано, отражает зависимость между ставкой и уровнем НД, возникающую на рынке денежных средств. Каждая точка кривой  $LM$  означает равенство спроса на деньги  $L$  и предложения денег  $M^S$ . Такое равновесие на денежном рынке достигается лишь в том случае, когда с ростом НД ( $Y$ ) ставка процента  $r$  будет повышаться.

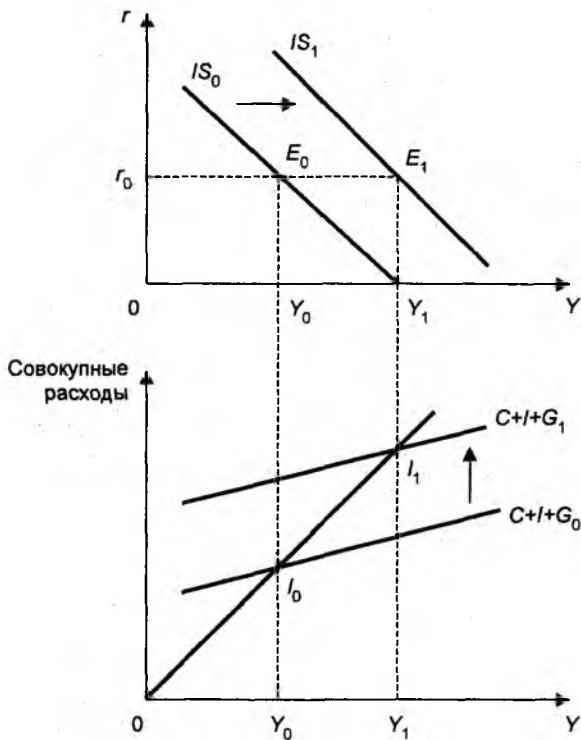


Рис. 8.1. Сдвиг кривой  $IS$  при изменении государственных расходов

Чтобы глубже вникнуть в это условие, вспомним, что в кейнсианской теории спроса на деньги выделено три мотива: транзакционный, предосторожности и спекулятивный. Первые два мотива отражают традиционную роль денег как средства обращения и платежа, поэтому в экономической литературе их обычно объединяют под общим понятием транзакционного спроса, который зависит от уровня располагаемого дохода:  $L_t = L(Y)$ .

Спекулятивный спрос на деньги — это спрос со стороны активов, и он зависит от ставки процента: при низкой ставке экономические агенты отдают предпочтение ликвидности (хранят богатство в форме наличных денег), напротив, при высокой ставке процента предпочитают хранить богатство в ценных бумагах. Следовательно, спекулятивный спрос на деньги — убывающая функция ставки процента:  $L_a = L(r)$ .

Выделение Дж. Кейнсом спекулятивного спроса на деньги — важный элемент его теории эффективного спроса. Хранение сбережений в ликвидной форме уменьшает общий платежеспособный спрос, поскольку деньги как имущество не расходуются на личное потребление и не обращаются в инвестиции. Сбережения же, существующие в форме ценных бумаг,



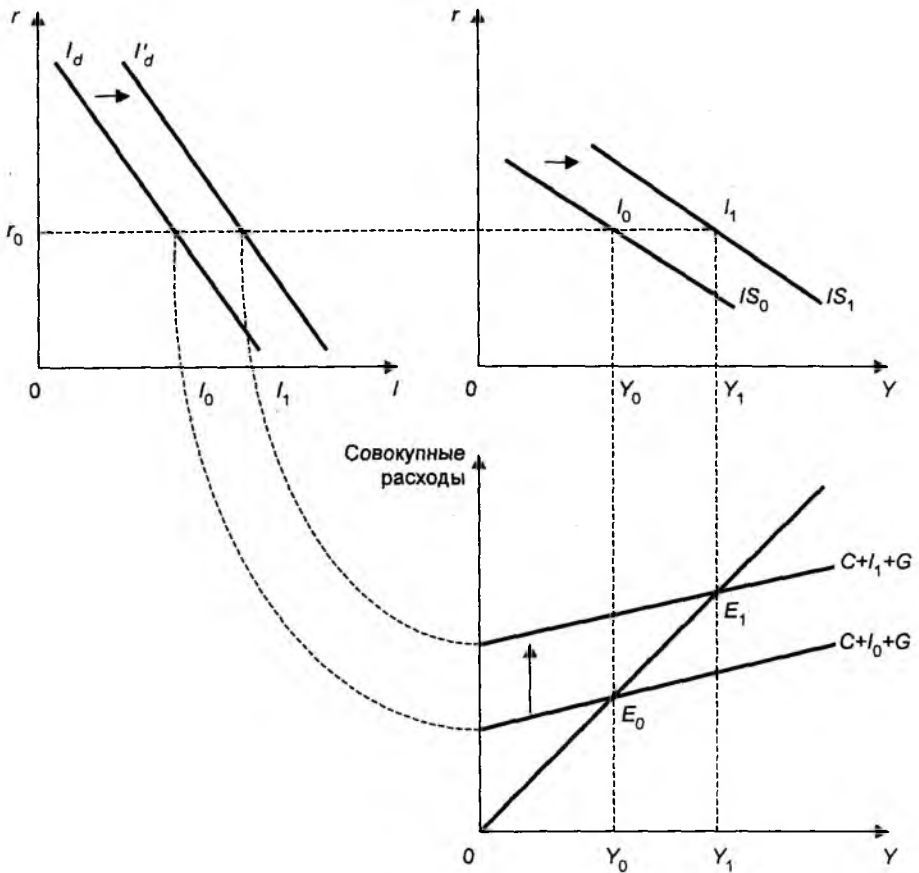


Рис. 8.2. Сдвиг кривой  $IS$  при изменении инвестиционного спроса

являются, по существу, ссудным капиталом. Поэтому они увеличивают и потребительский, и инвестиционный спрос. Следовательно, при увеличении спекулятивного спроса на деньги эффективный спрос прекращается и наоборот.

Общий спрос на деньги складывается из спроса на деньги для сделок и спекулятивного спроса и является соответственно функцией дохода и ставки процента:

$$L = L(Y, r).$$

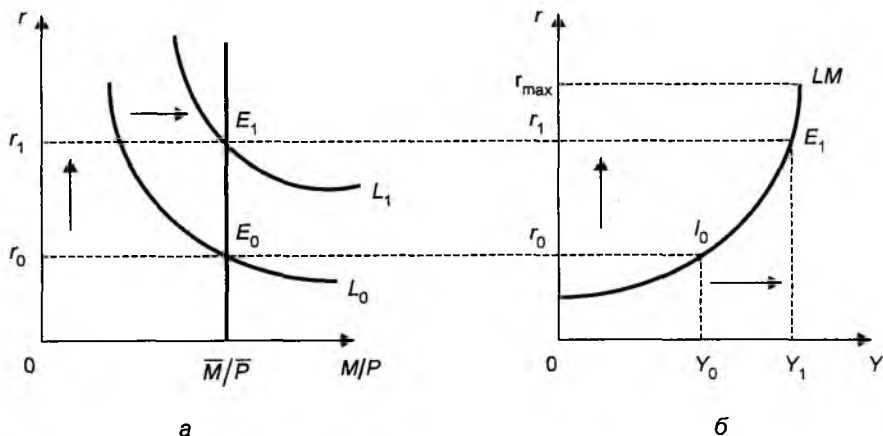
Таким образом, равновесие на денежном рынке предполагает выполнение следующего условия:

$$M^S = L(Y, r).$$

При данном уровне дохода равновесие денежного рынка будет находиться в точке пересечения кривой  $L$  с линией предложения денег  $M^S$ , как

это показано на рис. 6.2 в ч. II. Если же *уровень дохода будет изменяться*, например, в сторону возрастания (см. рис. 6.3 в ч. II), то это приведет к увеличению спроса на деньги (сдвиг кривой  $L_1$  в положение  $L_2$ ) и росту ставки процента с  $r_1$  до  $r_2$ .

В результате получим множество равновесных ситуаций в точках пересечения линий предложения с кривыми спроса на деньги  $L_1$ ,  $L_2$  и т. д. Это значит, что каждому парному значению ставки процента и дохода будет соответствовать определенное равновесное состояние денежного рынка. Графически линия равновесия денежного рынка будет представлена кривой  $LM$  как положительной функцией нормы процента и НД. Рис. 8.3,*а* показывает, что рост дохода с  $Y_0$  до  $Y_1$  увеличивает спрос на деньги (сдвиг  $L_0$  в положение  $L_1$  на рис. 8.3,*а*) и, следовательно, повышает ставку процента с  $r_0$  до  $r_1$ . На рис. 8.3,*б* показана кривая  $LM$ , иллюстрирующая важное условие равновесия денежного рынка: с ростом дохода процентная ставка должна повышаться.



**Рис. 8.3.** Графическая иллюстрация механизма денежного рынка:

- а — влияние изменения дохода на спрос, на деньги и на процентную ставку при фиксированном предложении денег;
- б — условие равновесия денежного рынка

Кривая  $LM$  имеет *специфическую конфигурацию*: горизонтальную и вертикальную части. Горизонтальный участок кривой  $LM$  отражает тот факт, что процентная ставка не может опуститься ниже своего минимального значения  $r_{\min}$ , а вертикальная часть этой кривой показывает, что за пределами максимального уровня процентной ставки  $r_{\max}$  никто не будет держать свои сбережения в ликвидной (денежной) форме, а обратит их в ценные бумаги.

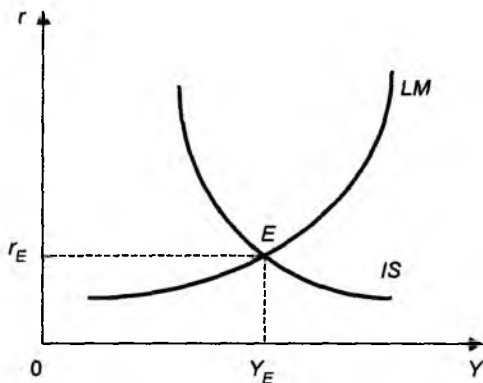


Рис. 8.4. Равновесие в модели  $IS-LM$

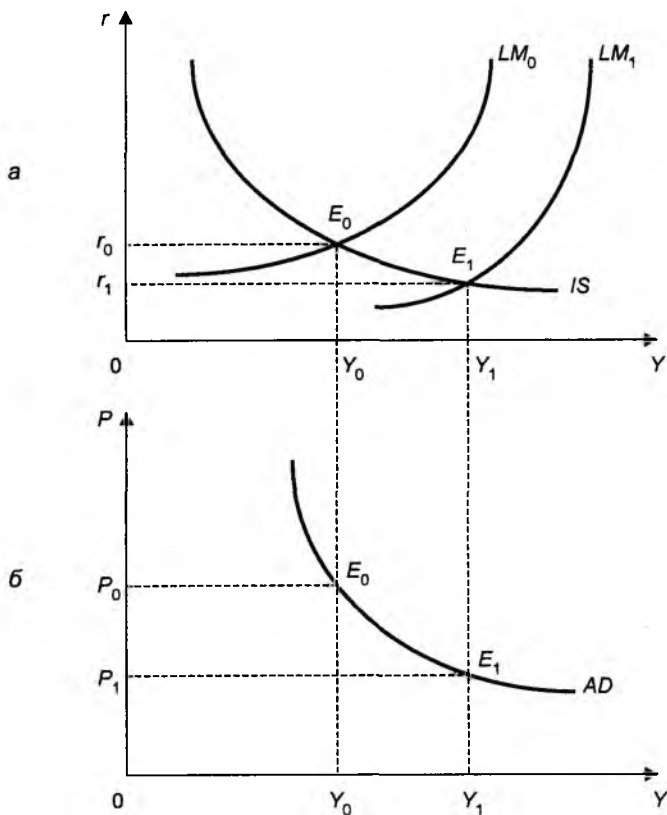
Сдвиг кривой  $LM$  будет иметь место при изменении предложения денег или изменении уровня цен.

Совместное равновесие товарного и денежного рынков достигается в точке пересечения кривых  $IS$  и  $LM$  (рис. 8.4).

Модель  $IS-LM$  позволяет найти также сочетания рыночной ставки процента и уровня дохода (выпуска), при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках.

Кривые  $IS$  и  $LM$  построены не только для данного уровня цен  $P$ , но и для данных уровней государственных расходов  $G$ , налоговых поступлений  $T$  и денежного предложения  $M$ . В этом случае существует лишь одно сочетание значений ставки процента и уровня дохода  $(r_E, Y_E)$ , при котором достигается равновесие одновременно на двух рассматриваемых рынках. Пересечение кривых  $IS$  и  $LM$  в точке  $E$  означает, что денежное предложение достаточно для такой ставки процента, которая уравнивает планируемые инвестиции и планируемые сбережения. Поскольку кривая  $IS$  связана с планируемыми расходами, ее изменение отражает изменения в *фискальной политике*. Кривая  $LM$  отражает изменения в *монетарной политике*, поскольку связана с денежным предложением. Таким образом, модель  $IS-LM$  позволяет оценить взаимодействующее влияние на макроэкономику фискальной (налогово-бюджетной) и монетарной (денежно-кредитной) политики.

На рис. 8.5,а показано изменение равновесия в системе двух рынков при *понижении уровня цен  $P$*  (при условии неизменных значений  $G$ ,  $T$  и  $M$ ). Кривая  $IS$  в этом случае не изменяет своего положения, поскольку основные факторы, определяющие ее конфигурацию (государственные расходы, налоги, ожидаемый доход), остаются прежними. Кривая  $LM_a$  *сдвинется вправо* ( $LM_1$ ), поскольку реальное предложение денег ( $M/P$ ) в этом случае возрастет.



**Рис. 8.5.** Изменение равновесия:  
 а — в системе двух рынков;  
 б — при понижении уровня цен  $P$  на товарном рынке

Следовательно, равновесие в системе товарного и денежного рынков может быть достигнуто при более низкой ставке процента  $r_1$  и более высоком уровне выпуска  $Y_1$  по сравнению с первоначальным положением кривой  $LM_0$ . Таким образом, равновесие сдвигается из точки  $E_0$  в точку  $E_1$ .

Поскольку уровень цен понизился (что равносильно увеличению реального предложения денег  $M/P$ ), то при неизменных значениях  $G$ ,  $T$  и  $M$  объем совокупного спроса на товарном рынке возрастет. Результат этого изменения показан на рис. 8.5,б, на котором изображена кривая совокупного спроса  $AD$ , отражающая зависимость между уровнем цен и объемами покупок товаров и услуг. Это убывающая кривая, потому что более низким ценам соответствует большее количество денежных остатков. Величина совокупного спроса на товарном рынке, соответствующая совместному равновесию на рынках товаров и денег, называется *эффективным спросом*.

## 8.2. Взаимодействие товарного рынка и рынка денег при изменении денежно-кредитной и фискальной политики

Модель *IS-LM* позволяет исследовать процесс взаимодействия рынков товаров и денег в результате использования фискальных или денежно-кредитных инструментов макроэкономического регулирования.

Заметим, что если мероприятия фискальной политики непосредственно направлены на рынок товаров, то при проведении денежно-кредитной политики объектом регулирования является денежный рынок. При этом под **фискальной политикой** подразумевается воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения объема государственных расходов и налогообложения. Что касается **денежно-кредитной политики**, то это политика ЦБ, направленная на экономическую конъюнктуру посредством увеличения или сокращения денежной массы в экономике.

Посмотрим, к каким последствиям приведет политика правительства, направленная на **увеличение государственных расходов (или снижение налогов)**.

Рост государственных расходов (снижение налогов) приведет к тому, что кривая  $IS_0$  сдвинется вправо, в положение  $IS_1$ , на расстояние, соответствующее произведению  $I$  и коэффициента мультипликатора  $K$  (рис. 8.6,а). При прежней ставке процента  $r_0$  совокупный спрос увеличился бы до уровня  $Y_2$ . Однако двойное равновесие рыночной системы при этом оказалось бы нарушенным: если бы произведенный НД достиг величины  $Y_2$ , на денежном рынке возник бы дефицит, поскольку точка  $C$  лежит ниже кривой  $LM$ . Из-за недостатка денег увеличится предложение государственных облигаций, что приведет к снижению их курса и росту ставки процента с  $r_0$  до  $r_1$  (рис. 8.6,б). Более высокая процентная ставка ограничит намечавшийся при  $r_0$  инвестиционный спрос со стороны частного бизнеса. В результате совокупный спрос на товарном рынке возрастет не до  $Y_2$ , а только до  $Y_1$  и новое совместное равновесие на рынке товаров и денежном рынке установится при НД ( $Y$ ) и ставке процента  $r_1$ . Это говорит о том, что денежный рынок “гасит” мультипликационный эффект увеличения государственных расходов.

Таким образом, одно из последствий увеличения фискальных расходов — рост ставок процента, приводящий к сокращению инвестиций, а также частного потребления (поскольку дорогим становится потребительский кредит). Это влияние роста ставок процента на потребление и инвестиции в связи с повышением государственных расходов получило название **эффекта вытеснения**: увеличение  $G$  “вытесняет” частные расходы.

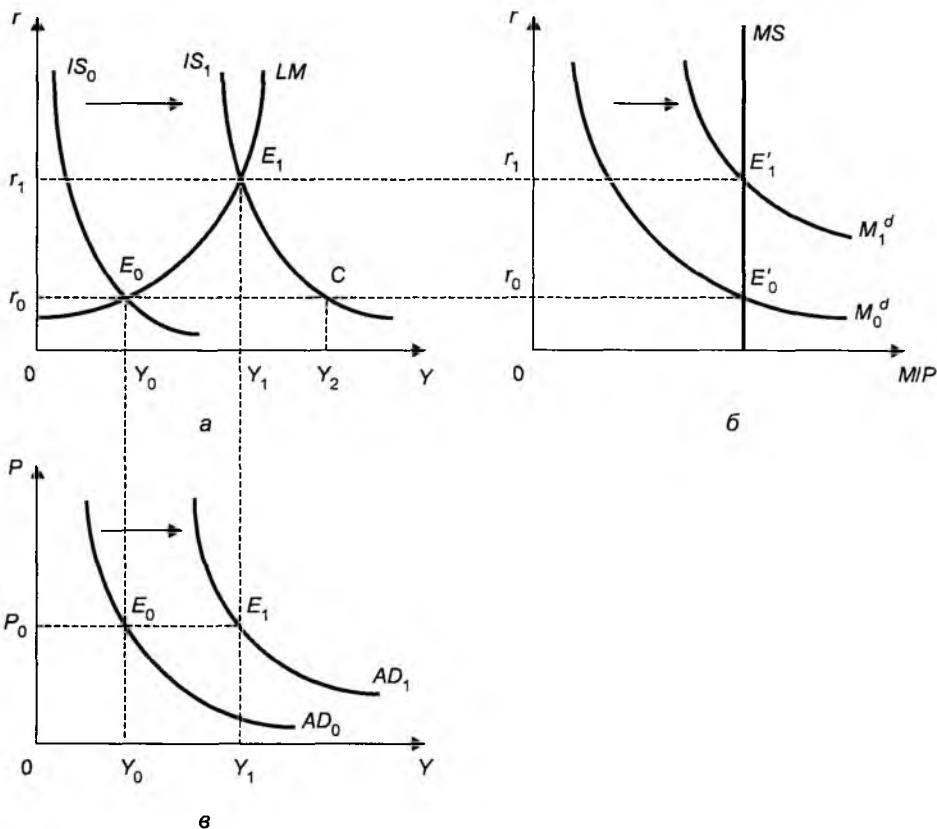
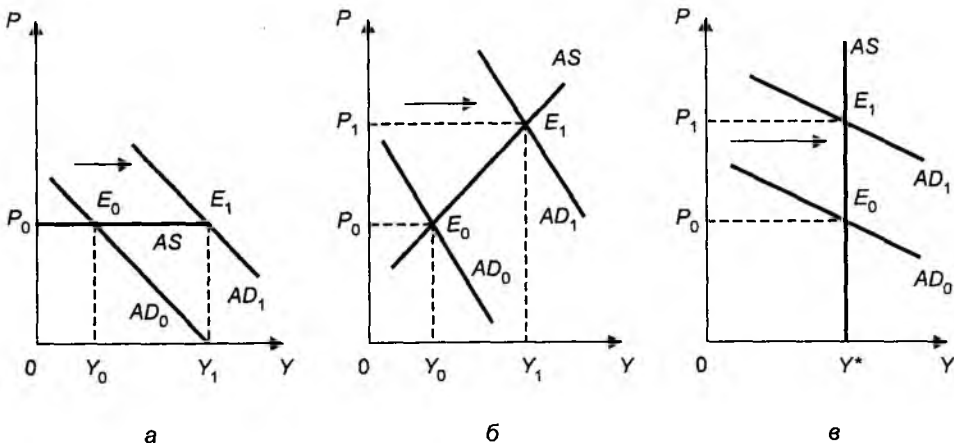


Рис. 8.6. Эффект увеличения государственных расходов:

а — модель IS-LM; б — денежный рынок;  
в — кривая совокупного спроса

Однако эффект вытеснения срабатывает лишь частично, в целом же совокупный спрос (несмотря на сокращение частных расходов из-за роста ставок процента) увеличивается. Следовательно, при том же уровне цен совокупный спрос будет выше в результате фискальной экспансии, поэтому воздействие увеличения государственных расходов соответствует сдвигу кривой совокупного спроса  $AD_0$  вправо, в положение  $AD_1$  (рис. 8.6,в).

В какой мере денежный рынок элиминирует мультипликационный эффект и каково конкретное влияние государственных расходов на объем выпуска и цены? *Конечный эффект* от фискальной политики государства зависит от состояния экономики, которое иллюстрирует конфигурация кривой совокупного предложения. В ситуации *неполной занятости* (крайний кейнсианский случай), когда кривая совокупного предложения имеет горизонтальный вид, эффект проявляется только в росте объема выпуска при неизменном уровне цен (рис. 8.7,а). В этом случае результативность



**Рис. 8.7.** Влияние фискальной экспансии на объем выпуска и уровень цен:

а — при неполной занятости; б — в нормальном кейнсианском случае; в — при полной занятости

стимулирующей фискальной политики достаточно высокая и государство достигает поставленных целей в полной мере. Это объясняется тем, что в исходном состоянии равновесие товарного и денежного рынков установилось при низком уровне НД и минимальной ставке процента. В такой ситуации у домашних хозяйств и у фирм *низкий спрос на деньги для сделок и большой спекулятивный спрос на них*. Если при таком состоянии экономики увеличивается НД (с  $Y_0$  до  $Y_1$ ), то появляющаяся дополнительная потребность в деньгах для сделок удовлетворяется за счет денег, *предназначенных для спекулятивных целей*, не вызывая (пока) ощутимого роста ставки процента.

В *нормальном кейнсианском случае*, когда кривая AS имеет положительный наклон (рис. 8.7,б), увеличение государственных расходов способствует росту выпуска с  $Y_0$  до  $Y_1$  и вызывает рост уровня цен с  $P_0$  до  $P_1$ . Это происходит потому, что дальнейший рост дохода повлечет за собой все больший спрос на деньги для сделок, усиливая на денежном рынке ситуацию дефицита. Растущий спрос на деньги при их фиксированном предложении заставит домашние хозяйства и фирмы активнее распродавать ценные бумаги, что снизит их стоимость и обусловит рост ставки процента. Более высокая ставка процента в свою очередь будет сдерживать инвестиционный процесс и потребительские расходы. В итоге рост занятости и производства станет более дорогим, чем при прежней ставке процента, что в конечном счете приведет к росту уровня цен на товарных рынках. В *классическом случае*, когда кривая AS вертикальна (рис. 8.7,в), что означает достижение полной занятости, рост совокупного спроса по-

средством увеличения государственных расходов не изменит уровень выпуска и дохода и завершится только ростом уровня цен. Это означает, что активная фискальная политика, направленная на рост занятости и увеличение НД, не достигает цели и оборачивается *инфляцией спроса*.

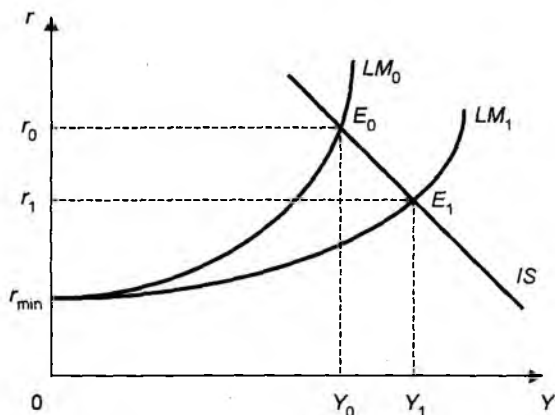
Теперь проанализируем с помощью модели *IS-LM* национальную экономику **денежно-кредитной политики правительства**. Суть денежно-кредитной политики, как уже отмечалось, состоит в воздействии государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения количества находящихся в обращении денег. Поэтому главная роль в проведении денежно-кредитной политики принадлежит ЦБ. Для изменения количества денег в экономике у ЦБ есть три возможности:

- изменять учетную ставку процента (дисконт);
- манипулировать нормой минимального резервного покрытия;
- проводить операции на открытом рынке ценных бумаг (государственных облигаций).

Пусть в исходном положении совместное равновесие на денежном и товарном рынках представляет точка  $E_0$  (рис. 8.8). Если ЦБ увеличит предложение денег (например, осуществит массовую закупку государственных облигаций на открытом рынке), то это приведет к сдвигу кривой  $LM_0$  вправо, в положение  $LM_1$ .

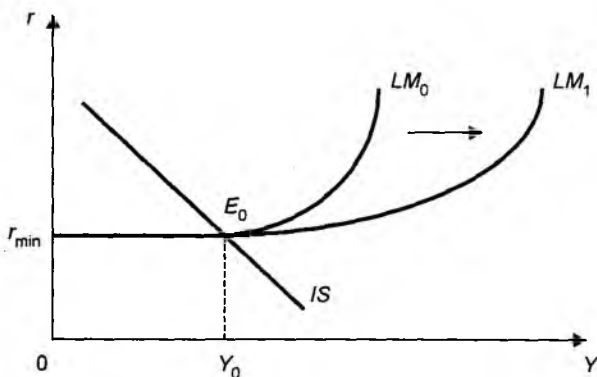
Если кривая *IS* не меняет своего положения, то возрастание денежной массы приведет к снижению процентной ставки с  $r_0$  до  $r_1$ . Товарные рынки отреагируют на это снижение ростом инвестиционного спроса, расширением занятости, а следовательно, мультипликационным увеличением национального выпуска с  $Y_0$  до  $Y_1$ . Однако на этом воздействие данного импульса не заканчивается. Рост НД приведет к увеличению спроса на деньги для осуществления трансакционных операций, что вызовет рост ставки процента на денежном рынке. Товарные рынки на это отреагируют снижением инвестиций, занятости и НД. Таким образом, взаимодействие двух рынков ведет к тому, что первоначальный импульс на денежном рынке перемещается на товарный рынок, вследствие чего процессы, происходящие на этом рынке, обуславливают рост ставки процента, а значит, дальнейшее затухание инвестиционной и производственной активности в реальном секторе экономики. Затухающее воздействие денежного импульса будет продолжаться до тех пор, пока не установится новое равновесное состояние в рыночной системе. После этого государство вновь предпримет шаги для увеличения предложения денег с целью снижения ставки процента и активизации инвестиций, занятости и роста дохода. Это одно из основных теоретических положений кейнсианской доктрины, лежащих в основе денежно-кредитной политики. Однако весь механизм будет действовать только в том случае, когда точка пересечения кривых *IS* и *LM* будет находиться на *восходящем отрезке* линии *LM*.





**Рис. 8.8.** Изменение равновесия товарного и денежного рынков при увеличении предложения денег

В том же случае, когда равновесие в рыночной системе установится при минимальной ставке процента  $r_0$ , возрастание денежной массы не повлияет на уровень инвестиций, занятости и объем национального производства. На рис. 8.9 показано, что при сдвиге кривой  $LM_0$  вправо точка пересечения ее с кривой  $IS$  ( $E_0$ ) остается на том же месте. Как уже отмечалось, этот случай в экономической теории получил название *ликвидной ловушки*.



**Рис. 8.9.** Последствия сдвига кривой  $LM$  в ситуации ликвидной ловушки

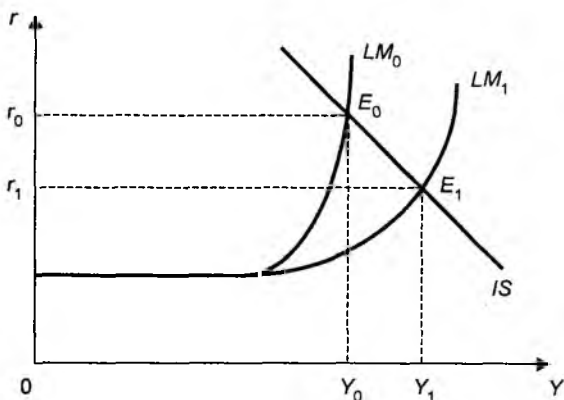
М. Фридмен считает ликвидную ловушку обязательным элементом в теории спроса на деньги Дж. Кейнса. В ситуации ликвидной ловушки кривая спроса на деньги  $M_d$  принимает горизонтальный вид. Последствия “горизонтального” спроса на деньги заключаются в том, что ставка про-

цента не может снизиться ниже  $r_{\min}$ , а инвестиции не могут возрасти. Владельцы ценных бумаг постараются переместить все свое богатство в деньги, вследствие чего спекулятивный спрос на деньги (на ликвидность) резко возрастет. Экономика не сможет выйти из состояния депрессии.

Таким образом, если равновесие товарного и денежного рынков достигнуто на горизонтальном (кейнсианском) отрезке кривой  $LM$ , то увеличение денежной массы не способно привести к росту инвестиций, занятости, производства и дохода. А это значит, что *связь* в экономической системе нарушена и товарный рынок не реагирует на возросшее предложение денег, поскольку последнее не в силах дальше снижать ставку процента.

Отсюда следует, что в ситуации ликвидной ловушки денежно-кредитная монетарная политика как инструмент стимулирования совокупного спроса и НД не принесет желаемого эффекта и поэтому, по мнению Дж. Кейнса, остается лишь один рычаг — **фискальная политика, которая непосредственно влияет на совокупный спрос через изменения налогов и правительственных расходов.**

В том же случае, когда линия  $IS$  пересекает кривую  $LM$  на восходящем ее отрезке, увеличение предложения денег приведет к росту НД и снижению ставки процента (рис. 8.10), но в большей степени, чем это наблюдалось на рис. 8.8, когда линия  $IS$  пересекала кривую  $LM$  на промежуточном отрезке.



**Рис. 8.10.** Влияние денежно-кредитной политики на ставку процента и уровень дохода при равновесии рыночной системы на восходящем отрезке кривой  $LM$

В ситуации, изображенной на рис. 8.10, эффективность денежно-кредитной политики наивысшая, поскольку предложение денег оказывает сильное влияние на ставку процента и повышение производства. Эту ситуацию часто называют *грубой формой монетаризма*, поскольку предста-

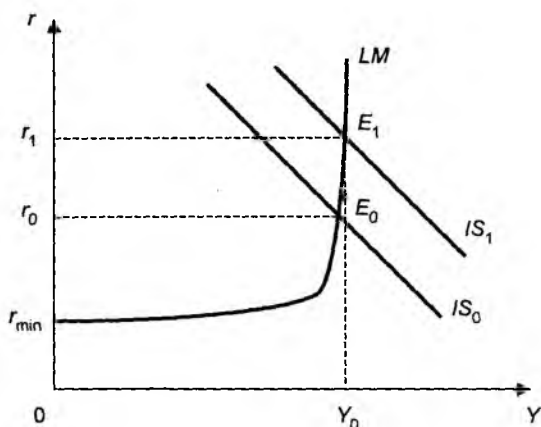


Рис. 8.11. Неэффективность фискальной политики в случае вертикальной  $LM$

вители этой школы подчеркивают важность номинального предложения денег для стимулирования совокупного спроса и увеличения дохода. Одновременно монетаристы утверждают, что в случае вертикальной  $LM$  изменения в фискальной политике не влияют на совокупный спрос и размер НД (рис. 8.11).

Однако иная картина будет иметь место в ситуации *инвестиционной ловушки*. Такая ситуация складывается в том случае, когда спрос на инвестиции совершенно не эластичен по ставке процента, например когда инвесторы весьма пессимистически оценивают перспективы своих капиталовложений вследствие непредсказуемости будущей экономической конъюнктуры. В этом случае кривая  $IS$  вертикальна. Это значит, что сдвиг кривой  $LM$  на любом из ее участков не изменит величину реального дохода (рис. 8.12). Следовательно, *денежно-кредитная политика* (изменение количества денег в экономике) не окажет никакого влияния на совокупный спрос и национальный выпуск. Эффективной будет лишь *фискальная экспансия*, которая приведет к сдвигу кривой  $IS_0$  в положение  $IS_1$ .

Таким образом, в результате анализа  $IS-LM$  мы видим, что *денежная политика* оказывается эффективной лишь при высоких ставках процента. В этом случае увеличение предложения денег приведет к снижению ставок, а значит, к росту инвестиций и производства. *Фискальная политика* наиболее результативна, когда кривая  $LM$  горизонтальна и кривая  $IS$  вертикальна. При наличии *ликвидной ловушки* ( $LM$  горизонтальна) фискальная экспансия не изменяет ставку процента, так как равновесие на денежном рынке достигается при единственном ее уровне  $r_{\min}$  и ведет к росту ставки процента (когда кривая  $LM$  имеет положительный наклон), что уменьшает частные расходы (потребление и инвестиции).

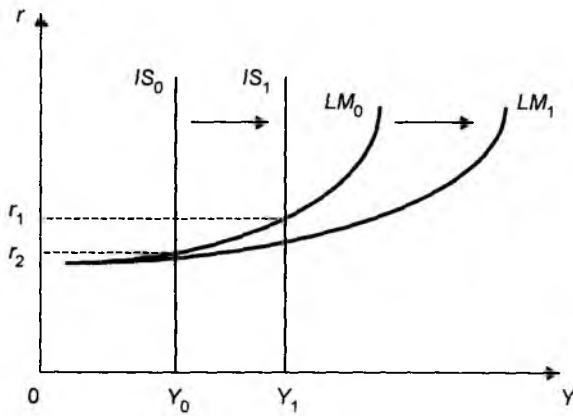


Рис. 8.12. Денежная и фискальная политика в ситуации инвестиционной ловушки

### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем состоит практический смысл модели IS-LM ?
2. Верны ли следующие утверждения:
  - а) в результате проведения мер денежно-кредитной политики кривые IS и LM одновременно сдвигаются;
  - б) увеличение предложения денег и государственных закупок оказывает одинаковое воздействие на динамику ВНП;
  - в) увеличение предложения денег и снижение налоговых ставок оказывают воздействие на величину рыночной ставки процента;
  - г) снижение предложения денег и налоговых ставок оказывает одинаковое воздействие на величину рыночной ставки процента;
  - д) если уровень цен снижается, то кривая совокупного спроса смещается вправо, а кривая LM — влево.
3. Верно ли, что из модели IS-LM следует, что ставка процента определяется в результате взаимодействия:
  - а) товарного рынка с рынком труда;
  - б) спроса и предложения на товарном рынке;
  - в) денежного рынка с товарным рынком;
  - г) спроса и предложения на денежном рынке;
  - д) денежного рынка с рынком ценных бумаг.
4. Верно ли, что модель IS-LM основана на предположении, что:
  - а) объем потребления определяется только текущим доходом;
  - б) объем инвестиций зависит от величины НДС;
  - в) сбережения — функция ставки процента;
  - г) уровень цен в экономике не меняется.
5. Что происходит со ставкой процента, уровнем дохода, объемом потребления и инвестиций в соответствии с моделью IS-LM, если

- а) ЦБ увеличивает предложение денег?
  - б) государство повышает закупки товаров и услуг?
  - в) государство поднимает налоговые ставки?
  - г) государство увеличивает правительственные расходы и налоги на одну и ту же величину?
6. Верно ли, что в состоянии ликвидной ловушки:
- а) снижается ликвидность КБ;
  - б) резко растет ликвидность ценных бумаг;
  - в) на финансовых рынках нет равновесия;
  - г) инвестиционный спрос не эластичен предложению денег;
  - д) линия IS перпендикулярна к оси абсцисс.
7. Верно ли, что в состоянии инвестиционной ловушки:
- а) кривая IS пересекает кривую LM на вертикальном ее участке;
  - б) инвестиции чрезмерно реагируют на любые изменения ставок процента;
  - в) рост автономных инвестиций не увеличивает совокупный спрос;
  - г) инвестиционный спрос неэластичен по предложению денег;
  - д) кривая LM перпендикулярна к оси абсцисс.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 9.  
Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 4, 5.  
Макроэкономика. 2-е изд. СПб., 1997. Гл. 6.  
Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 12.  
Харрис Л. Денежная теория. М., 1990. Гл. 9.

\* \* \*

- Гребенников П. И. Макроэкономика: Сб. задач и тестов. СПб., 1995. Тема 5.  
Микро- и макроэкономика: Задачи, упражнения, математическое обеспечение: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997. Разд. II. § 5.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

### Раздел I

#### ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

№ п/п	ТЕМА	Число часов
1	ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	4
2	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД И КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ	4

#### Формы учебной работы

1. Обзорные лекции
2. Самостоятельная работа слушателей с учебной и методической литературой
3. Выполнение контрольных заданий (упражнений, тестов, задач)

#### КОММЕНТАРИИ К ТЕМАМ

##### Тема 1. ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- 1.1. *Понятие макроэкономики, ее цели, задачи и инструменты анализа*
- 1.2. *Основные макроэкономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях*
- 1.3. *Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы, их определяющие*

В данной теме рассматриваются, во-первых, предмет макроэкономики и ее особенности как самостоятельного раздела общей экономической теории, во-вторых, основные макроэкономические показатели, в-третьих, элементы единого, агрегированного рынка — совокупный спрос и совокупное предложение и модель их взаимодействия.

**Предмет макроэкономики** — исследование общеэкономических процессов *в целом*, в котором помимо домашних хозяйств и фирм активную роль играет государство. В первой части экономической теории — микроэкономике — в центре внимания находились поведение *отдельных* экономических субъектов и их взаимодействие на рынках конкретных товаров (автомобилей, молока, детских игрушек и т. д.). Отличие предметов этих двух разделов экономической теории состоит в том, что макроэкономика рассматривает хозяйственные явления в их совокупности, на основе *метода агрегирования*. Другая важная особенность макроэкономики как науки — наличие в ней *враждующих школ*, которые на протяжении ряда десятилетий нынешнего века ведут между собой спор о ключевых макроэкономических проблемах, таких, как дефицит государственного бюджета, денежно-кредитная политика, гибкость цен и инфляция, рациональность хозяйствующих субъектов и др. Одни предлагают, чтобы правительство играло более активную роль в управлении экономикой, в то время как другие считают, что самое лучшее, что может сделать правительство, это быть “ночным сторожем”. Поэтому можно согласиться с Б. Шоу, который говорил: “Даже если сковать всех экономистов одной цепью, они все равно не достигнут согласия”.

Нужно обратить внимание также на то, что не согласующиеся между собой макроэкономические теории порождают трудности выбора правильной макроэкономической политики. Поэтому макроэкономика — это наука, которая не дает готовых рецептов на все случаи жизни, а вырабатывает лишь метод, аналитические инструменты для решения экономических проблем, возникающих в специфических условиях тех или иных стран.

Ответив на вопрос, что изучает макроэкономика, необходимо перейти к рассмотрению **целей и инструментов макроэкономического анализа**. Центральными макроэкономическими вопросами, а следовательно, целями макроанализа являются прежде всего следующие.

1. Почему производство и занятость характеризуются чередованием подъемов и спадов и как можно сократить безработицу?
2. Что лежит в основе роста общего уровня цен (инфляции) и как можно поддерживать его на стабильном уровне?
3. Как страна может увеличить темп экономического роста?
4. Что необходимо сделать для поддержания стабильности платежного баланса страны?

Каковы должны быть инструменты экономической политики, посредством которых указанные выше цели могут быть реализованы?

Для поддержания **высокого уровня занятости** экономисты предлагают использовать в первую очередь *денежно-кредитную политику* (регулирование денежной массы, воздействующей на процентные ставки).

**Высокие темпы экономического роста** эффективнее всего достигаются благодаря *налогово-бюджетной политике* (налогообложение, государственные расходы).

**Стабильность уровня цен** при сохранении свободных рынков может поддерживаться налогово-бюджетной и денежно-кредитной политикой, но она оказывается чрезмерно дорогостоящей. Поэтому были предложены меры по контролю роста заработной платы и цен, получившие название *политики доходов*.

**Стабильность платежного баланса** требует проведения эффективной *торговой политики* (тарифы, квоты), *управления валютным рынком* (политика плавающего или фиксированного курса национальной валюты), *координации макроэкономической политики* с другими странами.

Экономисты оценивают результаты функционирования национальной экономики по ряду показателей, самым важным среди которых является *валовой национальный продукт (ВНП)*. Он измеряет стоимость конечной продукции всех национальных производителей как внутри страны, так и за ее пределами за определенный период. Его следует отличать от *валового внутреннего продукта (ВВП)*, который отражает стоимость конечной продукции, созданной на территории данной страны всеми производителями.

Однако ВНП — не идеальный показатель. Прежде всего он содержит стоимость израсходованных инвестиционных товаров, которые были созданы в предшествующие периоды, и тем самым увеличивает показатели текущего года. Кроме того, он не позволяет определить вновь созданную стоимость, так как включает косвенный налог государства. Поэтому наряду с ВНП (ВВП) используются такие макроэкономические показатели, как *чистый национальный продукт (ЧНП)* и *национальный доход (НД)*.

Еще одним недостатком ВНП является то, что он отражает изменения в результатах национального производства, выраженные в денежной форме. Это значит, что, например, скачки цен сразу отразятся на ВНП, даже если в реальном объеме производства никаких изменений не было. Именно поэтому *денежный (номинальный) ВНП* необходимо скорректировать с уровнем цен для определения *реального ВНП*.

Наконец, ВНП не отражает степень благосостояния отдельных граждан и уровень их жизни. Поэтому путем ряда корректировок экономисты получают такие показатели, как *личный доход, располагаемый доход, уровень жизни граждан*.

Следующая проблема, которая позволит сделать новый шаг в изучении национального продукта, — **совокупный спрос и совокупное предложение**. Кроме того, в модели совокупного спроса и совокупного предложения мы впервые поймем, от чего зависит *уровень цен* в экономике.

Термин “совокупное предложение” означает общее количество товаров и услуг, которое предприятия страны готовы произвести и продать за данный период. Совокупное предложение *AS* зависит от уровня цен, производственных мощностей и величины издержек. Потенциальный объем совокупного предложения зависит от наличия производственных факторов, наиболее важными из которых являются труд и капитал.

Вместе с тем национальный выпуск и уровень цен определяются не только совокупным предложением, но и **совокупным спросом *AD***, который состоит из суммарных расходов, сделанных в экономике домашними хозяйствами, фирмами, государством и иностранцами. Он представляет собой совокупный выпуск, который все хозяйствующие субъекты желают купить при каждом уровне цен.

Макроэкономическое равновесие в модели “совокупный спрос — совокупное предложение”, определяющее национальный объем выпуска, соответствует точке



пересечения кривых  $AD$  и  $AS$ . Равновесный выпуск в экономике может достигаться при неполной занятости (кейнсианский отрезок кривой  $AS$ ), при занятости, приближающейся к полной (промежуточный отрезок  $AS$ ), и при полной занятости (вертикальный отрезок  $AS$ ). Следует внимательно проанализировать, к каким экономическим последствиям приводят равновесные состояния на трех указанных отрезках кривой  $AS$ , и сделать необходимые выводы относительно экономической политики.

## **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Уяснить предмет макроэкономики и понять особенности этого раздела общей экономической теории по сравнению с микроэкономикой.
2. Знать основные цели и инструменты макроэкономического анализа.
3. Изучить основные макроэкономические показатели: содержание, способы расчета, взаимосвязь между ними в системе национальных счетов.
4. Знать фактические данные об объемах ВВП России и ряда ведущих западных стран.
5. Понимать экономический смысл терминов “совокупный спрос” и “совокупное предложение”, уметь изображать их графически.
6. Уметь проводить экономический анализ на основе макроэкономической модели  $AD-AS$ .

## **Тема 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД И КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ**

- 2.1. *Характерные черты классического подхода*
- 2.2. *Кейнсианская критика классической школы. Понятие эффективного спроса*
- 2.3. *Функция потребления и сбережения в кейнсианской теории*
- 2.4. *Функция инвестиций*
- 2.5. *Равновесный объем национального производства в кейнсианской модели*
- 2.6. *Условие равновесия на товарном рынке: модель IS*
- 2.7. *Инвестиции и доход. Модель мультипликатора*

Данная тема продолжает начатый ранее анализ макроэкономического равновесия. Однако в ней рассматриваются другие, более глубокие аспекты проблемы равновесия. Кроме того, она концентрирует внимание на различиях в подходах к достижению макроэкономического равновесия представителей **классической школы и кейнсианства**.

Слушателям необходимо прежде всего разобраться в особенностях классической теории рыночной экономики, уяснить смысл **закона рынков Сея** и понять

вывод классиков о неизбежности полной занятости ресурсов и достижении потенциального объема выпуска в конкурентной экономике. Здесь необходимо обратить внимание на то, что сформулированный Сеем закон о том, что “предложение порождает собственный спрос”, игнорировал роль денег как формы сбережения богатства. Поэтому критики данного закона считали, что он перестает действовать, как только в экономике образуются *сбережения*, на величину которых уменьшится совокупный спрос, а следовательно, и объем выпуска.

Однако позже глава **неоклассической школы** А. Маршалл пришел к выводу, что закон рынков Сея будет выполняться и при росте сбережений, если последние будут использоваться в виде инвестиций ( $S = I$ ). Инвестиционные расходы предпринимателей должны использовать свободные денежные средства населения, не потраченные им на приобретение потребительских товаров. В этом случае совокупный спрос будет равен полученным доходам, а значит, и стоимости произведенных в экономике товаров и услуг. Равновесие установится при полной занятости и потенциальном выпуске.

Далее необходимо внимательно разобраться в **кейнсианской критике** классической (и неоклассической) концепции макроэкономического равновесия. Дж. Кейнс в своем анализе шел не от абстрактных схем, а от реальной действительности. Импульсом к появлению кейнсианской теории послужила Великая депрессия 1929—1933 гг., ставшая настоящей экономической катастрофой для ряда капиталистических стран. Она же была предвестником кризиса классической экономической доктрины, базировавшейся на идее свободного рынка и гибких цен на товары и ресурсы. Пожалуй, самым важным выводом Дж. Кейнса из проведенного им анализа было утверждение о том, что современная экономическая система настолько изменилась по сравнению с хозяйством XIX в., что она уже не может обойтись без активного вмешательства государства.

Дж. Кейнс разделял точку зрения неоклассиков о необходимости равенства между сбережениями и инвестициями ( $S = I$ ) для поддержания макроэкономической стабильности на товарных рынках. Однако в отличие от неоклассиков, полагавших, что сбережения и инвестиции зависят от одной и той же переменной — **ставки процента  $r$** , Дж. Кейнс пришел к выводу, что сбережения определяются не ставкой процента, а уровнем дохода:  $S = S(Y)$ , что создает ряд серьезных проблем для их превращения в инвестиции, на которые помимо ставки процента оказывают влияние ожидаемая норма прибыли, альтернативные возможности капиталовложений, система налогообложения и т. д.

На этом основании Дж. Кейнс сделал вывод о необходимости вмешательства государства в инвестиционный процесс посредством соответствующей денежной политики. Кейнсианская денежная политика — это воздействие государства на ставку процента с помощью регулирования предложения денег.

Вместе с тем такая политика, по мнению Дж. Кейнса, не гарантирует достижение **эффективного спроса**, поскольку предприниматели не только ориентируются на ставку процента, но и принимают в расчет другие мотивы, прежде всего психологического характера (психологическую склонность к инвестированию). Исходя из этого Дж. Кейнс рекомендовал государству принимать непосредственное участие в совокупных расходах посредством правительственных закупок товаров и услуг. В этом случае равновесный объем национального производства достигнет потенциального выпуска, что обеспечит полную занятость ресурсов.

Важно иметь в виду, что экспансионистская политика государства в области расходов (создание условий для частных инвестиций и правительственные расходы) порождает в экономике с неполной занятостью мультипликационный эффект.

Кейнсианская модель мультипликатора показывает, как рост автономных инвестиций увеличивает ВВП в определенное число раз, т. е. на величину большую, чем первоначальное увеличение инвестиций. Под *автономными инвестициями* Дж. Кейнс имел в виду первоначальные инвестиции, осуществляемые в экономике, не зависящие от уровня дохода. Эффект мультипликатора возникает вследствие того, что первоначальные инвестиции увеличивают дополнительное потребление и сбережения, которые, в свою очередь, дают импульс занятости, росту доходов, потребления и сбережений все новых и новых работников. В итоге эта цепь вторичных потребительских расходов приводит к тому, что прирост НД в стране увеличится в большей мере, чем прирост инвестиций:

$$\Delta Y = k \Delta I .$$

Как показал Дж. Кейнс, величина мультипликатора непосредственно зависит от **предельной склонности к потреблению**: чем больше эта склонность, тем большей будет величина мультипликатора.

В заключение следует проанализировать графическую модель мультипликатора и показать ее связь с моделью *AD-AS*.

Модель мультипликатора показывает, что если люди пытаются увеличить сбережения, то это сокращает потребление, а значит, и совокупные расходы  $C + I$ . В этом случае у производителей появляется стимул сократить производство и занятость. Это явление получило название **парадокса бережливости**, о котором общество должно знать, принимая решение об увеличении уровня сбережений.

## УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ

1. Знать основные положения макроэкономической модели классической школы.
2. Понимать экономический смысл закона рынков Сея и его значение в обосновании идеи полной занятости в модели классиков.
3. Рассмотреть ключевые положения кейнсианской теории совокупного спроса и понять ее роль в формировании послевоенной экономической политики западных стран.
4. Знать функцию потребления, сбережения и инвестиций в кейнсианской теории.
5. Уметь обосновать равновесный объем национального производства в кейнсианской модели.
6. Разбираться в действии мультипликационного эффекта и парадокса бережливости.

## Раздел II

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

№ п/п	ТЕМА	Число часов
3	ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	4
4	БЕЗРАБОТИЦА КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ	3
5	ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА	3

#### Формы учебной работы

4. Обзорные лекции
5. Самостоятельная работа слушателей с учебной и методической литературой
6. Выполнение контрольных заданий (упражнений, тестов, задач)

#### КОММЕНТАРИИ К ТЕМАМ

##### Тема 3. ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 3.1. *Понятие экономического цикла и его фазы*
- 3.2. *Причины циклических колебаний в рыночной экономике*
- 3.3. *Особенности механизма и форм цикла в современных условиях*

После изучения проблем макроэкономического равновесия следует перейти к рассмотрению макроэкономической неустойчивости. Здесь необходимо прежде всего выяснить причины циклических колебаний, фазы цикла и их функции. Экономисты под термином “цикл” (“деловой цикл”) понимают периодически повторяющиеся чередования подъемов и спадов деловой (экономической) активности. В разных секторах экономики деловые циклы имеют неодинаковую продолжительность и интенсивность (от 1–2 лет до 25 и даже 50 лет), но все они проходят одни и те же фазы: спад, депрессию, оживление, подъем.

Причины циклов также различны: их могут вызывать экзогенные, внешние факторы (войны, стихийные бедствия, неурожай) и эндогенные, внутренние (рост

денежной массы, сокращение государственных расходов). Однако все эти причины можно свести к главному фактору — уровню совокупных расходов. Именно колебания совокупных расходов вызывают колебания экономической активности, т. е. деловой цикл. Совокупные расходы могут как падать, так и возрастать, оказывая тем самым влияние на объем производства.

Конституирующей фазой цикла является **спад** (кризис), поскольку он выполняет очистительную функцию в экономике (обесценивает устаревшие товары и производственные мощности).

**На фазе депрессии** в экономике устанавливаются новые связи и пропорции, которые в конечном счете обеспечивают переход на следующую фазу — **оживление**. На этой фазе объем производства достигает кризисного уровня и затем резко устремляется вверх, что свидетельствует о подъеме в экономике. **На фазе подъема** совокупное предложение опережает совокупный спрос, что служит причиной следующего неизбежного спада.

В современных условиях **механизм и формы цикла модифицируются**. Постоянным изменениям подвергается прежде всего *длительность и структура циклов, уменьшается амплитуда колебаний* экономической активности, что проявляется в сокращении фазы экономического кризиса и увеличении фазы подъема производства. Кроме того, цикличность развития экономики *по-разному влияет на состояние разных отраслей*. В периоды кризисов в более сложном положении оказываются отрасли, производящие средства производства и потребительские товары длительного пользования. Это объясняется падением инвестиционного спроса со стороны фирм и снижением покупательной способности населения.

Важная особенность современного цикла — *изменение его воспроизводственных функций*. В условиях классического цикла, проходившего четыре фазы, главным воспроизводственным инструментом выступал механизм цен. Снижение цен в периоды спадов служило основой установления новых ценовых пропорций, а значит, технического обновления производства и последующего оживления и подъема.

В нынешних условиях в годы кризиса сокращается лишь производство, а цены не падают, поэтому кризис не может до конца выполнить свою “очистительную” функцию, не является исходным пунктом массового обновления техники и технологии производства. Сохранение высокого уровня цен связано с высокой степенью монополизации экономики, контролем ключевых отраслей производства гигантскими финансово-промышленными группами.

На современный цикл существенное влияние оказывают *государственное регулирование экономики, научно-технический прогресс, процесс глобализации производства*. Их влияние на цикл не всегда и не во всем однозначно, однако в целом в последнее десятилетие рыночная экономика стала более стабильной, а перспективы ее развития более предсказуемы.

## **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Разобраться в природе экономического (делового) цикла.
2. Уяснить причины, вызывающие циклические колебания динамики рыночной экономики.
3. Знать фазы классического экономического цикла.

4. Понимать основные воспроизводственные функции каждой из фаз цикла.
5. Уметь обосновать особенности современного механизма и форм цикла.
6. Понимать, почему в современных условиях фаза спада производства стала носить краткосрочный характер, фаза депрессии практически отсутствует, а фаза подъема длится многие годы.
7. Понимать, какое влияние на современный цикл оказывают государство, научно-технический прогресс и процесс интернационализации производства.

#### **Тема 4. БЕЗРАБОТИЦА КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ**

- 4.1. *Понятие безработицы и ее определение*
- 4.2. *Причины безработицы: классическая и кейнсианская концепции*
- 4.3. *Виды безработицы и ее показатели*
- 4.4. *Государственное регулирование в области занятости*

Колебания в уровне ВВП порождают ряд серьезных макроэкономических проблем, среди которых на первый план выходят безработица и инфляция.

**Безработица** как форма проявления макроэкономической нестабильности непосредственно связана с нехваткой совокупного спроса, и поэтому ее сокращение возможно лишь на путях стимулирования расходов общества, чему большое внимание уделял Дж. Кейнс. Он показал, что спрос на рабочую силу, который предъявляется фирмами, является составной частью совокупного спроса, состоящего из потребительских расходов, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта. Принимая в расчет эти расходы, предприниматели определяют свою потребность в рабочей силе.

Далее необходимо рассмотреть *формы безработицы*: фрикционную, структурную, циклическую. В отличие от первых двух форм, составляющих естественный уровень безработицы, циклическая безработица порождена низким уровнем совокупных расходов, т. е. фазой спада и депрессии делового цикла. Именно поэтому рост циклической безработицы ведет к экономическим потерям в обществе, которые измеряются с помощью метода, предложенного американским экономистом А. Оукеном. Закон Оукена гласит, что каждый процент безработицы выше естественного уровня ведет к недопроизводству ВВП на 2,5–3%. Фактический ВВП, достигаемый при естественном уровне безработицы, называется *потенциальным*, что является синонимом понятия производственных возможностей экономики. Это обусловлено тем, что при наличии лишь естественной безработицы *занятость считается полной*, поэтому в такой экономике производится максимально возможный при данных ресурсах национальный продукт.

Для графической иллюстрации данного явления следует воспользоваться моделью  $AD-AS$ . Полная занятость и потенциальный выпуск ВВП возможны, если кривая  $AD$  будет пересекать кривую  $AS$  на вертикальном отрезке. **Классики** считали, как уже отмечалось, что рыночная экономика способна автоматически

обеспечить полное использование ресурсов с помощью механизма гибких цен. Именно поэтому, с их точки зрения, государство не должно вмешиваться в процесс установления макроэкономического равновесия, предоставив это игре рыночных сил. Кейнсианцы, напротив, полагали, что рыночная экономика склонна к хроническому недоиспользованию ресурсов и безработице, и тогда кривая  $AD$  пересекает кривую  $AS$  в основном на ее горизонтальном отрезке. Ввиду этого они предлагали государству проводить активную политику вмешательства в экономическую деятельность, прежде всего по линии увеличения правительственных расходов.

Однако, как показал опыт, кейнсианская политика стимулирования совокупного спроса для увеличения занятости в конечном счете вызвала в большинстве стран серьезный рост инфляции, т. е. повышение общего уровня цен.

## УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ

1. Изучить причины безработицы в современной экономике.
2. Знать основные формы и последствия безработицы.
3. Уметь рассчитывать уровень безработицы и понимать природу естественной нормы безработицы.
4. Понимать причины и особенности безработицы в российской экономике.
5. Знать основные направления государственной политики в области занятости.

## Тема 5. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

- 5.1. *Сущность, причины и измерение инфляции*
- 5.2. *Виды инфляции и ее особенности*
- 5.3. *Социально-экономические последствия инфляции*
- 5.4. *Антиинфляционная политика*

Инфляция может вызываться разными причинами, однако наиболее важными являются те, которые можно вывести на основе формулы обмена количественной теории денег:  $MV = PY$ . В этом случае уравнение цен будет выглядеть следующим образом:  $P = \frac{MV}{Y}$ . Следовательно, инфляция может быть результатом,

во-первых, увеличения денежной массы  $M$ , во-вторых, роста скорости обращения денег  $V$ , в-третьих, сокращения производства  $Y$ .

Подобно человеческим болезням, инфляция имеет несколько стадий. Различают *ползучую* (умеренную) и *галопирующую* инфляцию, на смену которым может прийти *гиперинфляция*, когда цены ежемесячно возрастают в несколько раз.

Студентам следует хорошо разобраться в социально-экономических последствиях инфляции (снижение экономической эффективности, перераспределение доходов и богатства, рост стоимости жизни и др.). Однако сокращение инфляции не всегда приносит экономике одни лишь плюсы. Современные оценки показывают, что для уменьшения инфляции на 1% необходимо сокращение ВВП примерно на 4% от его потенциального объема в течение года (*Самуэльсон П., Норд-*

хаус У. Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 635). Поэтому задача государства — поиск таких механизмов, которые сокращали бы издержки снижения инфляции. К числу последних относится политика доходов, включающая в себя такие мероприятия, как ограничение и планирование роста цен и заработной платы, налоговое регулирование, усиление рыночного механизма и т. п.

В заключение следует рассмотреть **кривую Филлипса**, показывающую обратную зависимость между инфляцией и безработицей, и дать ей критическую оценку. В частности, проанализируйте, почему в долгосрочном периоде сокращение безработицы ниже естественного уровня приводит к раскручиванию инфляционной спирали, а в конечном счете к стагфляции.

### **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Изучить причины и виды инфляции в современной экономике.
2. Знать основные последствия инфляции.
3. Понимать причины и характер российской инфляции.
4. Иметь представление о государственной антиинфляционной политике.

## Раздел III

### **ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА**

№ п/п	ТЕМА	Число часов
6	ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	4
7	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	2
8	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ <i>IS-LM</i>	2

### **Формы учебной работы**

7. Обзорные лекции
8. Самостоятельная работа слушателей с учебной и методической литературой
9. Выполнение контрольных заданий (упражнения, тесты, задачи)



**Тема 6. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК**

- 6.1. *Понятие и сущность денег. Денежная масса*
- 6.2. *Спрос на деньги: классическая (монетаристская) и кейнсианская концепции*
- 6.3. *Предложение денег. Денежный мультипликатор*
- 6.4. *Равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка*

**Деньги** — одна из важнейших экономических категорий, изучение которой началось еще с Аристотеля. В современных условиях деньги играют исключительную роль в экономике. Она выходит за рамки трех традиционных *функций денег* — средства обмена, меры стоимости и средства сбережения. Объем денежной массы в экономике оказывает огромное воздействие на многие макроэкономические пропорции национального хозяйства: потребление, сбережения, инвестиции, занятость, уровень цен, торговый баланс.

При изучении данной темы необходимо разобраться прежде всего в *природе денег*, понять, под воздействием каких причин происходит ее изменение. Для расширения собственного кругозора целесообразно ознакомиться с историей развития форм стоимости — от простой (случайной) до полной (денежной) — и историей различных форм денег: монет, банкнот, чеков, электронных денег.

Затем следует перейти к анализу **денежной массы**. Важной для понимания как этого вопроса, так и сущности денег в целом является категория ликвидности. *Ликвидность* — это способность актива быть использованным как средство обмена (платежа) или быть легко превращенным в средство обмена и сохранять свою стоимость неизменной. Денежная масса включает в себя целый ряд *денежных агрегатов* ( $M_1, M_2, M_3, L$ ), которые отличаются друг от друга по степени ликвидности входящих в них денег. Наибольшей (абсолютной) ликвидностью обладают наличные деньги  $M_1$ . Другие активы (депозиты, облигации и т. д.) обладают меньшей ликвидностью, чем наличные деньги, и входят в последующие за  $M_1$  агрегаты.

Изучение денежного рынка, который играет огромную роль в конкурентной рыночной системе, целесообразно начать с анализа спроса на деньги. **Спрос на деньги** — это желание рыночных агентов иметь в своей кассе (на руках) определенный запас платежных средств. Разумеется, держание кассы лишает рыночных агентов возможности иметь доход от других видов активов (акций, облигаций, депозитов, недвижимости). Согласие нести эти альтернативные издержки объясняет основные *мотивы спроса на деньги*.

Экономисты выделяют три мотива: транзакционный, мотив предосторожности, спекулятивный.

**Транзакционный спрос на деньги**  $M_1^d$  — это желание иметь деньги для осуществления сделок по купле-продаже экономических благ. Он зависит от уровня дохода:  $M_1^d = f(Y)$ .

**Спрос по мотиву предосторожности**  $M_i^d$  обусловлен непредвиденными платежами, которые приходится осуществлять экономическим агентам. Его объем также определяется доходом:  $M_i^d = f(Y)$ .

**Спекулятивный спрос**  $M_a^d$  обусловлен функцией денег как средства сбережения. Он тем больше, чем ниже ставка процента  $r$ :  $M_a^d = f(r)$ .

Объединив эти виды спроса, получим совокупный спрос на деньги:  $M^d = f(Y, r)$ . Спрос на деньги — это убывающая функция ставки процента при заданном доходе.

После рассмотрения спроса на деньги нужно изучить предложение денег и рассмотреть факторы, влияющие на него.

**Предложение денег** осуществляется банковской системой. При этом надо иметь в виду, что наличные деньги (банкноты и монеты) создает ЦБ, а безналичные, составляющие основную часть денежной массы, создают КБ. Учащимся следует прежде всего разобраться в проблеме эмиссии денег ЦБ, уяснить, как банкноты и монеты поступают в экономику. Со временем часть наличных денег покидает экономику и поступает в КБ в виде депозитов (другая часть наличности остается на руках у граждан и фирм).

Деньги, поступившие в КБ, используются последними для кредитования нуждающихся в платежных средствах хозяйствующих субъектов. Здесь важно понять, что не все поступившие в виде депозитов деньги КБ могут выдать заемщикам. И дело не только в том, что какая-то часть денег остается в кассе банка. Главное в другом: часть депозитов в соответствии с установленной ЦБ *нормой резервирования*  $r$  поступает на специальный беспроцентный счет в ЦБ в виде *обязательных резервов*  $E$  для поддержания ликвидности КБ. Разумеется, чем выше норма резервирования, тем меньше денег остается в распоряжении КБ в виде *избыточных резервов* для кредитования населения и фирм. Именно поэтому норма резервирования играет важную роль в регулировании денежной массы, которую создают КБ. Как же они осуществляют этот процесс?

Для понимания этого вопроса необходимо уяснить, что выдача ссуды КБ равносильна созданию чекового счета, т. е. является приданием долговому обязательству денежной формы. Взятые заемщиками ссуды используются ими для осуществления различных транзакционных операций (покупки товаров, выплаты заработной платы и т. п.). Получившие деньги продавцы товаров, услуг и факторов производства затем снова помещают их в виде депозитов в КБ, которые после отчисления в обязательные резервы опять выдаются в виде ссуд бизнесу и гражданам. Этот процесс повторяется многократно, в результате чего банковская система способна значительно увеличить предложение денежной массы в экономике.

Для определения общего объема депозитных денег, созданных банковской системой при данном количестве избыточных резервов, важное значение имеет понимание сути такого инструмента, как *денежный мультипликатор*. Его величина обратна норме обязательных резервов. С учетом этого инструмента количество депозитных денег будет прямо пропорционально избыточным резервам коммерческих банков, умноженным на денежный мультипликатор.

Взаимодействие предложения денег и спроса на них дает представление о механизме денежного рынка — поиске равновесия, т. е. равновесного объема и равновесной цены. На денежном рынке такой ценой является *ставка процента*.

Далее следует перейти к анализу модели денежного рынка. Вначале необходимо рассмотреть последствия изменения спроса на деньги (сдвиг кривой спроса  $M^d$ ), а затем исследовать процесс увеличения предложения денег, за которым стоит банковская система, контролируемая государством. Сдвиг кривой спроса позволит понять условие равновесия на денежном рынке при заданном объеме предложения денег. Это условие графически иллюстрирует *модель Хансена (LM)*, согласно которой денежный рынок будет находиться в равновесии ( $M^d = M^s$ ), если с ростом НД будет увеличиваться ставка процента.

Анализ сдвига кривой предложения приведет к пониманию смысла *ликвидной ловушки*, а значит, к ограниченности денежно-кредитной политики и необходимости активного использования государством фискальной политики.

## **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Изучить причины возникновения, сущность, природу и функции денег.
2. Понять, почему в реальной экономике используются не только наличные деньги и что представляет собой денежная масса.
3. Иметь представление о принципе построения денежной массы и о денежных агрегатах.
4. Изучить мотивы, определяющие спрос на деньги, а также функцию общего спроса на деньги.
5. Понять процесс создания денег банковской системой.
6. Изучить процесс установления равновесия на денежном рынке и понять главное условие его сохранения.
7. Рассмотреть процесс попадания экономики в ликвидную ловушку и возможные способы выхода из нее.
8. Изучить цели и инструменты денежно-кредитной политики, а также ее эффективность.

## **Тема 7. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА**

- 7.1. *Банковская система: центральный банк и коммерческие банки*
- 7.2. *Инструменты денежно-кредитной политики государства*
- 7.3. *Фискальная (финансовая) политика государства*

В данной теме рассматриваются конкретные механизмы воздействия государства на экономику. Свою регулирующую роль государство проводит через денежно-кредитную и фискальную политику.

При изучении темы необходимо прежде всего разобраться в содержании и особенностях *денежно-кредитной политики*. Эту политику государство проводит через банковскую систему страны. Ведущим звеном в банковской системе является ЦБ. Именно он, используя соответствующие инструменты, осуществляет не-

посредственную деятельность по поддержанию необходимого количества денег в экономике, а значит, многих других макроэкономических параметров.

Для регулирования денежного предложения ЦБ использует разные инструменты, в первую очередь ставку рефинансирования, норму резервов, операции на открытом рынке. Учащимся следует внимательно разобраться в каждом из этих инструментов и понять, каким образом они влияют на денежную массу.

*Изменяя учетную ставку*, ЦБ регулирует активность КБ на вторичном рынке ценных бумаг. Ее рост относительно доходности ценных бумаг ограничивает возможности их скупки КБ по низким ценам, а падение приводит к обратному результату со всеми вытекающими для денежного предложения последствиями. Кроме того, учетная ставка оказывает влияние и на валютный рынок, ограничивая или расширяя возможности финансовых игроков скупки или продажи иностранной валюты. ЦБ России активно использует данный инструмент для поддержания стабильности на финансовом рынке и сохранения устойчивости рубля.

*Изменение обязательных резервов* воздействует на предложение денег в экономике, так как влияет на размер избыточных резервов и на величину денежного мультипликатора. Норма обязательных резервов изменяется не так часто, поскольку это вызвало бы дополнительные трудности в функционировании банковской системы.

*Операции на открытом рынке*, т. е. купля-продажа государственных ценных бумаг, — наиболее эффективный инструмент контроля за предложением денег. Определяя объем купли-продажи государственных облигаций, ЦБ оказывает влияние на величину кредитных резервов КБ. Массовая продажа облигаций уменьшает эти резервы, скупка, напротив, расширяет их. В результате расширяются или ограничиваются возможности КБ в предоставлении ссуд населению и бизнесу.

Регулируя с помощью указанных инструментов денежное предложение, ЦБ может активно влиять на деловую активность в экономике, уровень цен, состояние платежного баланса страны.

*В кейнсианской модели* макроэкономического регулирования воздействие денежного предложения на экономику осуществляется непосредственно через ставку процента, которая оказывает влияние на инвестиции, а следовательно, на совокупный спрос, уровень занятости и объем производства. Однако возможности денежно-кредитной политики безграничны и увлечение ею может, в частности, завести экономику в *ликвидную ловушку*. Поэтому кейнсианцы предпочитают использовать для достижения макроэкономических целей развития в первую очередь фискальную, а не денежно-кредитную политику.

*Монетаристы* с еще большей осторожностью относятся к денежно-кредитной политике (как, впрочем, и к фискальной), полагая, что долгосрочный ее эффект непредсказуем, а чаще всего бывает отрицательным, так как усиливает инфляцию.

**Фискальная политика** проводится государством с помощью двух инструментов — *налогов и государственных расходов*.

Основные задачи фискальной политики — создание условий для эффективного размещения и использования имеющихся ресурсов и поддержание определенного уровня экономической активности. Поэтому фискальная политика имеет два аспекта: макроэкономическая стабилизация экономики, связанная с проблемой бюджетного дефицита, и распределение ресурсов, зависящее от политики в области налогообложения и правительственных расходов.

*Стабилизирующая роль* фискальной политики связана с ее воздействием на равновесный уровень ВВП через изменение совокупных расходов. В интересах стимулирования занятости, роста производства и доходов государство может идти на некоторые превышения своих расходов над доходами (дефицит государственного бюджета). Однако дефицит должен быть на таком уровне, который бы соответствовал и другим макроэкономическим целям: контролю за инфляцией, стимулированию развития частного сектора, поддержанию доверия иностранных и отечественных кредиторов.

Учащимся следует хорошо изучить роль налогов в экономике, их макро- и микроэкономические функции. В частности, необходимо разобраться в назначении таких видов налогов, как *налог на добавленную стоимость* (НДС), *акцизы*, *экспортные* и *импортные тарифы*, *подоходный налог* и *налог на прибыль*. Кроме того, следует понять смысл деления налогов на *прямые* и *косвенные*.

Необходимо иметь в виду, что эффективность фискальной политики может снижаться в результате запаздывания по отношению к текущей экономической ситуации, ее использования в политических (популистских) целях, а также в результате непредвиденных международных *шоков совокупного спроса* и *эффекта чистого экспорта*, если экономика носит открытый характер. Кроме того, фискальная политика при определенных обстоятельствах способна подавлять частные инвестиции в результате *эффекта вытеснения*. Наконец, альтернативой росту государственных расходов как способу увеличения занятости и производства может быть политика установления оптимальной нормы налогов, как это следует из *теории экономики предложения*, которая способна также стимулировать совокупное предложение. При этом, правда, нужно учитывать, что изменение в совокупном предложении происходит лишь в длительном периоде, в то время как совокупный спрос может быть изменен в короткие сроки.

## **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Объяснить содержание и цели денежно-кредитной политики.
2. Изучить основные инструменты денежно-кредитной политики ЦБ и механизм их использования.
3. Понимать место и роль КБ в макроэкономике.
4. Уметь объяснить, почему ЦБ России так часто изменяет ставку рефинансирования, каких целей он при этом добивается.
5. Иметь представление о политике “дешевых” и “дорогих” денег, понимать, в каких случаях их следует применять.
6. Показать, к каким макроэкономическим последствиям может приводить денежно-кредитная политика ЦБ и в чем заключается ее ограниченность.
7. Объяснить назначение и содержание фискальной политики.
8. Иметь представление о механизме фискальной политики и ее влиянии на макроэкономическое равновесие.
9. Объяснить разницу между прямыми и косвенными налогами.
10. Раскрыть возможное воздействие фискальной политики на частные инвестиции, уровень цен и стабильность национальной валюты.

## Тема 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ $IS-LM$

- 8.1. *Условия совместного равновесия товарного и денежного рынков*
- 8.2. *Взаимодействие товарного рынка и рынка денег при изменении денежно-кредитной и фискальной политики*

В данной теме показано, что товарный и денежный рынки представляют собой элементы единой макроэкономической рыночной системы, в которой они тесно связаны между собой и определенным образом взаимодействуют. **Цель темы** — выявить специфику каждого из рынков и исследовать механизм их взаимодействия. Кроме того, показать, какими возможностями располагает государство и к каким макроэкономическим последствиям приводят его действия, предпринимаемые на том или ином рынке.

**Модель  $IS-LM$**  — это интегрированная аналитическая модель, построенная английским экономистом Дж. Хиксом на базе его собственной модели  $IS$  и модели американского экономиста А. Хансена  $LM$  и получившая поэтому название “модель Хикса—Хансена”.

**Кривая  $IS$**  в данной модели отражает соотношение между ставкой процента  $r$  и уровнем НД ( $Y$ ), при котором инвестиции  $I$  и сбережения  $S$  сбалансированы, а значит, товарный рынок уравновешен. Следует понять, что равновесие на товарном рынке будет достигнуто только при условии, когда по мере роста НД ставка процента начнет *снижаться*. Необходимость данного условия обуславливается тем обстоятельством, что рост НД увеличивает сбережения, которые могут быть инвестированы лишь при понижающейся ставке процента.

Кривая  $IS$  имеет *отрицательный наклон*, поскольку снижение ставки процента увеличивает объем инвестиций, а следовательно, и совокупный спрос, увеличивая тем самым равновесные значения дохода.

**Кривая  $LM$**  также отражает зависимость между ставкой процента  $r$  и уровнем дохода  $Y$ , однако характер этой зависимости иной, чем в модели  $IS$ . Она показывает, что с ростом уровня дохода ставка процента должна *повышаться*, потому что только при этом условии денежный рынок будет в равновесном состоянии. Данное условие вытекает из того, что в случае роста дохода повышается спрос на деньги  $M^d$ , что при неизменном предложении денег  $M^s$  повлечет за собой рост ставки процента. Следовательно, кривая  $LM$ , каждая точка которой отражает равенство спроса и предложения денег, имеет *положительный наклон*.

Кроме того, она имеет *специфическую конфигурацию*: горизонтальный и вертикальный участки. Горизонтальный участок кривой  $LM$  показывает, что в экономической системе есть предельная (минимальная) ставка процента  $r_{\min}$ , ниже уровня которой ее снижение невозможно. Вертикальный же участок этой кривой показывает, что с ростом ставки процента спрос на деньги уменьшается и при максимальной ставке  $r_{\max}$  экономические агенты не будут предъявлять спрос на ликвидность и все деньги обратят в ценные бумаги.

При совместном равновесии модель  $IS-LM$  позволяет найти такие сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых одновременно достигается рав-

новесие во всей рыночной системе. Однако главное значение модели *IS-LM* заключается в том, что с ее помощью исследуется процесс взаимодействия рынков товаров и денег в результате использования государством *фискальной* или *денежно-кредитной политики* для достижения тех или иных макроэкономических целей.

Приступая к изучению второго вопроса, обратите внимание на различие между фискальной и денежной политикой. Под **фискальной политикой** подразумеваются мероприятия государства по сбору налогов и правительственным расходам. **Денежно-кредитная политика** проводится государством через ЦБ страны, в распоряжении которого имеются инструменты, посредством которых можно увеличивать или сокращать денежную массу в экономике, оказывая тем самым стимулирующее или сдерживающее воздействие на экономическую конъюнктуру.

В экономической теории Дж. Кейнса фискальная политика занимает центральное место, поскольку денежно-кредитная политика при определенных условиях оказывается бессмысленной. Однако следует иметь в виду, что и фискальные мероприятия государства не всегда дают желаемый результат. Наибольший эффект от фискальной политики достигается при *неполной занятости*, когда кривая совокупного предложения *горизонтальна*. В этом случае увеличение государственных расходов приведет к максимальному росту объема национального производства при неизменном уровне цен.

Когда кривая совокупного предложения принимает *положительный* наклон, увеличение государственных расходов все в меньшей мере сказывается на увеличении выпуска продукции, так как растущие доходы влекут за собой все больший спрос на деньги для сделок. Это в свою очередь обусловит рост ставки процента, а значит, удорожит инвестиции и уменьшит потребительский спрос, что в конечном счете приведет к росту уровня цен в экономике.

В ситуации *полной занятости*, когда кривая совокупного предложения *вертикальна*, увеличение государственных расходов не окажет никакого воздействия на уровень выпуска и завершится только ростом уровня цен (инфляцией).

**Денежно-кредитная политика** в модели *IS-LM* проявляется в сдвиге кривой *LM* и соответствующем воздействии на ставку процента, а значит, инвестиции и уровень дохода. Анализ показывает, что денежно-кредитная политика эффективна в том случае, когда инвестиции эластичны по ставке процента и при условии, что она не достигла своего минимального значения, ниже которого не может упасть. В этом случае увеличение денежной массы, сдвигая кривую *LM* вправо, способствует росту инвестиций и изменению ряда других макроэкономических параметров — увеличению занятости, выпуска продукции, НД. Однако, когда ставка процента перестает снижаться, дальнейшее увеличение денежной массы может завершиться попаданием экономики в *ликвидную ловушку*, означающую стремление рыночных агентов хранить все свое богатство в ликвидной форме. Вывести экономику из ликвидной ловушки денежно-кредитными инструментами невозможно, эффективной может быть лишь фискальная экспансия.

Другой пример неэффективности денежно-кредитной политики — случай *инвестиционной ловушки*. Это такая ситуация в экономике, когда инвестиции абсолютно неэластичны по ставке процента. Поэтому изменение количества денег в экономике не окажет никакого влияния на совокупный спрос и национальный выпуск. Единственным рычагом опять-таки может быть лишь фискальная экспан-

сия, т. е. сдвиг самой вертикальной прямой  $IS$  вправо. Правда, в этом случае увеличиваются ставки процента, а значит, сокращаются частные инвестиции и потребительские расходы, что свидетельствует об *эффекте вытеснения* (когда государственные расходы сокращают расходы фирм и граждан).

## **УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ**

1. Выяснить особенности функционирования товарного и денежного рынков.
2. Раскрыть инструменты и последствия государственного воздействия на товарный или денежный рынки.
3. Разобраться в особенностях фискальной политики государства и эффективности в модели  $IS-LM$ .
4. Понять, почему увеличение фискальных расходов при определенных обстоятельствах порождает эффект вытеснения (сокращения инвестиций и потребительских расходов).
5. Уяснить, в каких случаях фискальная политика государства приносит положительные результаты.
6. Знать, в каких случаях и почему целесообразно использовать политику увеличения (или сокращения) денежной массы.
7. Понять, почему в ситуации ликвидной ловушки денежно-кредитная политика оказывается неэффективной.
8. Знать, что такое инвестиционная ловушка и почему выход из нее возможен лишь при фискальной экспансии.



*Учебно-практическое пособие*

**Станислав Николаевич ИВАШКОВСКИЙ**

## **ЭКОНОМИКА: МИКРО- И МАКРОАНАЛИЗ**

Гл. редактор *Ю. В. Луизо*

Зав. редакцией *Г. Г. Кобякова*

Редактор *Ю. А. Зарянкин*

Художник *Н. Н. Сенько*

Компьютерная подготовка оригинал-макета *Ю. С. Лобанов, Т. А. Лобанова*

Технический редактор *Л. А. Зотова*

Корректоры *Ф. Н. Морозова, Л. М. Малова*

**ЛР № 064377 от 04.01.96 г.**

Подписано в печать 30.12.98. Формат 70 × 100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 29,25. Тираж 6000 экз. Заказ № 558. Изд. № 120.

Издательство "Дело"

117571, Москва, пр-т Вернадского, 82

Отпечатано в Московской типографии № 6 Комитета Российской Федерации по печати  
109088, Москва, Ж-88, Южнопортовая ул., 24

**Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации**  
**Факультет академических программ обучения**

**двухгодичная заочная учебная программа подготовки  
менеджеров-профессионалов**

**“МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”**

*Лицензия № 16 Г-844, государственная аккредитация.*

**Рекомендована** международным каталогом программ MBA. Соответствует международным стандартам бизнес-образования.

**Обеспечивает** слушателям полный объем современных знаний и практических навыков в управленческой и предпринимательской деятельности.

**Ориентирована на:** директоров и заместителей директоров фирм, акционерных обществ и предприятий, руководителей ведущих отделов; владельцев фирм и предприятий; людей, желающих получить перспективную работу.

**Преподавателями и консультантами** программы являются ведущие профессора и специалисты, прошедшие подготовку в лучших зарубежных бизнес-школах, хорошо знающие требования международных стандартов бизнес-образования, практику бизнеса в России.

**Выпускники** программы, имеющие высшее или среднее специальное образование, получают государственный диплом, дающий право на ведение профессиональной деятельности в области делового администрирования. Все выпускники получают диплом Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации об успешном окончании программы “Магистр делового администрирования”.

**Очно-заочное** обучение по программе продолжается 2 года (4 семестра).

**ИЗУЧАЕМЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Общий менеджмент:** стили и роли менеджеров; руководство и лидерство; практика принятия решений и коммуникации в менеджменте; планирование, организация, руководство и контроль на предприятии; управление изменениями.

**Стратегический менеджмент:** корпоративная стратегия; стратегия фирмы; стратегия функциональных подразделений фирмы.

**Финансовый менеджмент:** финансы и денежное обращение; финансовый менеджмент; инвестиционный анализ.

**Методы принятия решений в управлении:** модели распределения ресурсов; управление запасами; решения в условиях риска и неопределенности; принятие решений в многоэтапных процессах; методы прогнозирования.

**Маркетинг:** маркетинг — доктрина современного бизнеса; маркетинговые операции; маркетинговые исследования; маркетинговые коммуникации.

**Управление человеческими ресурсами:** управление персоналом; организационное поведение; социальная ответственность и этика в менеджменте.

**Экономика:** макроэкономика; микроэкономика.

**Бизнес-право:** хозяйственное право, основы гражданского законодательства РФ; организационно-правовые формы предпринимательства; договорное право, трудовое право.

**Бухгалтерский учет и анализ:** основы бухгалтерского учета; управленческий учет и анализ; налогообложение и основы аудита.

**Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия:** управление внешнеэкономическими связями предприятия; базисные и транспортные условия контрактов; организация доставки товара; страхование товаров.

**Деловой английский язык.**

117571, Москва, пр. Вернадского, 82, АНХ при Правительстве РФ,  
Главный учебный корпус, комн. 428

Программа “МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”

Телефон/факс приемной комиссии: 564-84-64, 937-02-84

**Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации**  
**Факультет академических программ обучения**

.....  
**двухгодичная заочная учебная программа подготовки**  
**менеджеров-профессионалов**  
**“МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”**  
.....

**Лицензия № 16 Г-844, государственная аккредитация.**

**Рекомендована** международным каталогом программ MBA. Соответствует международным стандартам бизнес-образования.

**Обеспечивает** слушателям полный объем современных знаний и практических навыков в управленческой и предпринимательской деятельности.

**Ориентирована на:** директоров и заместителей директоров фирм, акционерных обществ и предприятий, руководителей ведущих отделов; владельцев фирм и предприятий; людей, желающих получить перспективную работу.

**Преподавателями и консультантами** программы являются ведущие профессора и специалисты, прошедшие подготовку в лучших зарубежных бизнес-школах, хорошо знающие требования международных стандартов бизнес-образования, практики бизнеса в России.

**Выпускники** программы, имеющие высшее или среднее специальное образование, получают государственный диплом, дающий право на ведение профессиональной деятельности в области делового администрирования. Все выпускники получают диплом Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации об успешном окончании программы “Магистр делового администрирования”.

**Очно-заочное** обучение по программе продолжается 2 года (4 семестра).

**ИЗУЧАЕМЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Общий менеджмент:** стили и роли менеджеров; руководство и лидерство; практика принятия решений и коммуникации в менеджменте; планирование, организация, руководство и контроль на предприятии; управление изменениями.

**Стратегический менеджмент:** корпоративная стратегия; стратегия фирмы; стратегия функциональных подразделений фирмы.

**Финансовый менеджмент:** финансы и денежное обращение; финансовый менеджмент; инвестиционный анализ.

**Методы принятия решений в управлении:** модели распределения ресурсов; управление запасами; решения в условиях риска и неопределенности; принятие решений в многоэтапных процессах; методы прогнозирования.

**Маркетинг:** маркетинг — доктрина современного бизнеса; маркетинговые операции; маркетинговые исследования; маркетинговые коммуникации.

**Управление человеческими ресурсами:** управление персоналом; организационное поведение; социальная ответственность и этика в менеджменте.

**Экономика:** макроэкономика; микроэкономика.

**Бизнес-право:** хозяйственное право, основы гражданского законодательства РФ; организационно-правовые формы предпринимательства; договорное право; трудовое право.

**Бухгалтерский учет и анализ:** основы бухгалтерского учета; управленческий учет и анализ; налогообложение и основы аудита.

**Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия:** управление внешнеэкономическими связями предприятия; базисные и транспортные условия контрактов; организация доставки товара; страхование товаров.

**Деловой английский язык.**

.....  
117571, Москва, пр. Вернадского, 82, АНХ при Правительстве РФ,  
Главный учебный корпус, комн. 428  
Программа “МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”  
Телефон/факс приемной комиссии: 564-84-64, 937-02-84

**Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации**  
**Факультет академических программ обучения**

**двухгодичная заочная учебная программа подготовки**  
**менеджеров-профессионалов**  
**“МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”**

*Лицензия № 16 Г-844, государственная аккредитация.*

**Рекомендована** международным каталогом программ MBA. Соответствует международным стандартам бизнес-образования.

**Обеспечивает** слушателям полный объем современных знаний и практических навыков в управленческой и предпринимательской деятельности.

**Ориентирована на:** директоров и заместителей директоров фирм, акционерных обществ и предприятий, руководителей ведущих отделов; владельцев фирм и предприятий; людей, желающих получить перспективную работу.

**Преподавателями и консультантами** программы являются ведущие профессора и специалисты, прошедшие подготовку в лучших зарубежных бизнес-школах, хорошо знающие требования международных стандартов бизнес-образования, практику бизнеса в России.

**Выпускники** программы, имеющие высшее или среднее специальное образование, получают государственный диплом, дающий право на ведение профессиональной деятельности в области делового администрирования. Все выпускники получают диплом Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации об успешном окончании программы “Магистр делового администрирования”.

**Очно-заочное** обучение по программе продолжается 2 года (4 семестра).

**ИЗУЧАЕМЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Общий менеджмент:** стили и роли менеджеров; руководство и лидерство; практика принятия решений и коммуникации в менеджменте; планирование, организация, руководство и контроль на предприятии; управление изменениями.

**Стратегический менеджмент:** корпоративная стратегия; стратегия фирмы; стратегия функциональных подразделений фирмы.

**Финансовый менеджмент:** финансы и денежное обращение; финансовый менеджмент; инвестиционный анализ.

**Методы принятия решений в управлении:** модели распределения ресурсов; управление запасами; решения в условиях риска и неопределенности; принятие решений в многоэтапных процессах; методы прогнозирования.

**Маркетинг:** маркетинг — доктрина современного бизнеса; маркетинговые операции; маркетинговые исследования; маркетинговые коммуникации.

**Управление человеческими ресурсами:** управление персоналом; организационное поведение; социальная ответственность и этика в менеджменте.

**Экономика:** макроэкономика; микроэкономика.

**Бизнес-право:** хозяйственное право, основы гражданского законодательства РФ, организационно-правовые формы предпринимательства; договорное право; трудовое право.

**Бухгалтерский учет и анализ:** основы бухгалтерского учета; управленческий учет и анализ; налогообложение и основы аудита.

**Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия:** управление внешнеэкономическими связями предприятия; базисные и транспортные условия контрактов; организация доставки товара; страхование товаров.

**Деловой английский язык.**

117571, Москва, пр. Вернадского, 82, АНХ при Правительстве РФ,  
Главный учебный корпус, комн. 428  
Программа “МАГИСТР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ”  
Телефон/факс приемной комиссии: 564-84-64, 937-02-84

ISBN 5-7749-0133-5



9 785774 901333 >