

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	13
МИКРОЭКОНОМИКА	
ТЕМА 1	
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	
I. Основные вопросы темы	15
II. Место и значение темы	15
III. Теоретический раздел	
1. Основные этапы становления и развития экономической науки.....	15
2. Потребности и их структура. Безграничность человеческих потребностей.....	24
3. Ресурсы и их классификация. Проблема ограниченности ресурсов.....	25
4. Основные проблемы экономики и предмет экономической теории. Структура экономической теории. Позитивная и нормативная экономика.....	27
5. Методы экономического анализа. Формальная логика как основной метод экономической науки. Экономические модели.....	30
IV. Основные термины и понятия	33
V. Графический анализ	34
VI. Задачи и ситуации	34
VII. Контрольные вопросы	35
ТЕМА 2	
ВЫБОР И ОГРАНИЧЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ	
I. Основные вопросы темы	37
II. Место и значение темы	37
III. Теоретический раздел	
1. Технологические альтернативы и кривая производственных возможностей	37
2. Альтернативные издержки и проблема выбора. Закон возрастающих альтернативных издержек	39
3. Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность. Принципы максимума и минимума	41
4. Взаимовыгодный обмен: абсолютное и сравнительное преимущество. Концепция сравнительного преимущества.....	42
5. Смещение кривой трансформации вправо и проблема источников экономического роста	43
IV. Основные термины и понятия	45
V. Графический анализ	45
VI. Задачи и ситуации	46
VII. Контрольные вопросы	47
ТЕМА 3	
РЫНОК КАК ФОРМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	
I. Основные вопросы темы	48
II. Место и значение темы	48

III. Теоретический раздел

1. Формирование рыночных механизмов координации экономического выбора. Разделение труда и кооперация, их значение для возникновения обмена.....	48
2. Экономическая обособленность субъектов как условие рыночного обмена. Собственность и право собственности. Теорема Коуза.....	49
3. Рынок и типы экономических систем.....	51
4. Рынок: сущность, структура, преимущества и недостатки.....	52
5. Субъекты рыночных отношений.....	54
IV. Основные термины и понятия.....	56
V. Графический анализ.....	56
VI. Задачи и ситуации.....	57
VII. Контрольные вопросы.....	59

ТЕМА 4

ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

I. Основные вопросы темы.....	60
II. Место и значение темы.....	60
III. Теоретический раздел	
1. Общая характеристика спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Цена спроса. Закон спроса. Кривая спроса.....	60
2. Спрос и предельная полезность. Эффект дохода и эффект замещения.....	64
3. Общая характеристика предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Цена предложения. Закон предложения. Кривая предложения.....	65
4. Рыночное равновесие. Модель равновесия по Вальрасу и Маршаллу.....	68
5. Вмешательство государства в рыночное равновесие: «потолок цены» и «пол цены».....	74
IV. Основные термины и понятия.....	76
V. Графический анализ.....	76
VI. Задачи и ситуации.....	77
VII. Контрольные вопросы.....	78

ТЕМА 5

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

I. Основные вопросы темы.....	80
II. Место и значение.....	80
III. Теоретический раздел	
1. Неценовые детерминанты спроса. Взаимосвязанные товары. Низшие, нормальные и высшие товары.....	80
2. Эластичность спроса по цене: точечная, дуговая, перекрестная. Эластичность спроса по доходу.....	82
3. Эластичность и анализ рыночного спроса.....	86
4. Детерминанты предложения. Эластичность предложения.....	89
IV. Основные термины и понятия.....	90
V. Графический анализ.....	90
VI. Задачи и ситуации.....	91
VII. Контрольные вопросы.....	92

ТЕМА 6

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

I. Основные вопросы темы	93
II. Место и значение темы	93
III. Теоретический раздел	
1. Свобода выбора, суверенитет и рациональность потребителя. Теории потребительского выбора.....	93
2. Исходные допущения кардиналистского анализа. Общая и предельная полезности. Закон убывающей предельной полезности – 1-й закон Г. Госсена	95
3. 2-й закон Г. Госсена. Потребительский выбор и равновесие потребителя в кардиналистской теории.....	96
4. Исходные аксиомы анализа в ординалистской теории потребительского выбора ..	99
5. Концепция кривых безразличия и предельная норма замещения. Типы кривых безразличия	100
6. Бюджетное ограничение потребителя и бюджетная линия. Кривые Э. Энгеля.....	106
IV. Основные термины и понятия	111
V. Графический анализ	112
VI. Задачи и ситуации	112
VII. Контрольные вопросы	113

ТЕМА 7

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

I. Основные вопросы темы	115
II. Место и значение темы	115
III. Теоретический раздел	
1. Производство и воспроизводство. Взаимосвязь факторов производства.....	115
2. Производство и виды производственной деятельности. Технологическая и экономическая эффективность производства.....	116
3. Постоянные и переменные ресурсы. Краткосрочный и долгосрочный период в производственной деятельности	117
4. Продукт как результат производства. Общий, средний и предельный продукт	118
5. Производственная функция и ее характеристика	119
6. Изокванта и карта изоквант. Свойства изоквант	121
7. Изокоста и ее характеристика	126
8. Равновесие (оптимум) производителя. Траектория развития фирмы.....	127
IV. Основные термины и понятия	129
V. Графический анализ	130
VI. Задачи и ситуации	130
VII. Контрольные вопросы	132

ТЕМА 8

КОНЦЕПЦИЯ ИЗДЕРЖЕК И ПРИБЫЛИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

I. Основные вопросы темы	133
II. Место и значение темы	133

III. Теоретический раздел	
1. Предприятие и фирма. Экономическая природа и целевая функция фирмы.....	133
2. Концепция издержек в экономической теории. Альтернативные издержки. Экономические и бухгалтерские издержки. Экономическая и бухгалтерская прибыль.....	134
3. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы и классификация издержек: постоянные и переменные издержки; общие, средние и предельные издержки: аналитический и графический анализ.....	136
4. Доход фирмы: общий, средний, предельный . Прибыль фирмы	140
IV. Основные термины и понятия.....	142
V. Графический анализ.....	142
VI. Задачи и ситуации.....	143
VII. Контрольные вопросы.....	144
ТЕМА 9	
РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ	
I. Основные вопросы темы.....	145
II. Место и значение темы.....	145
III. Теоретический раздел	
1. Рыночные структуры и критерии их классификации.....	145
2. Основные характеристики рынка совершенной конкуренции.....	147
3. Кривые краткосрочного спроса и предложения фирмы-конкурента. Доход фирмы	148
4. Равновесие фирмы. Условие максимизации прибыли. Минимизация убытков. Точка закрытия фирмы.....	150
IV. Основные термины и понятия.....	155
V. Графический анализ.....	155
VI. Задачи и ситуации.....	155
VII. Контрольные вопросы.....	156
ТЕМА 10	
РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ	
I. Основные вопросы темы.....	157
II. Место и значение темы.....	157
III. Теоретический раздел	
1. Специфика положения фирмы на рынке в долгосрочном периоде и условие ее равновесия.....	157
2. Вид кривой долгосрочных средних издержек. Положительный и отрицательный эффекты масштабов.....	158
3. Долговременная кривая совокупного предложения отрасли. Перелив капитала. Расширение отрасли и изменение издержек производства.....	163
4. Рыночное предложение конкурентных отраслей в долгосрочном периоде	164
IV. Основные термины и понятия.....	165
V. Графический анализ.....	165
VI. Задачи и ситуации.....	165
VII. Контрольные вопросы.....	166

ТЕМА 11

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ТЕОРИЯ МОНОПОЛИИ

I. Основные вопросы темы	167
II. Место и значение темы	167
III. Теоретический раздел	
1. Несовершенная конкуренция: сущность, источники и измерение монопольной власти	167
2. Монополия: основные формы современных монополий	171
3. Спрос и доход фирмы-монополиста. Особенности кривой спроса монополиста. Предельный доход и спрос. Кривая предельного дохода	172
4. Принципы ценообразования при рыночной власти. Монопольная цена и монопольная прибыль. Равновесие монопольной фирмы	175
5. Ценовая дискриминация (диверсификация цен) и ее формы. Захват потребительского излишка	180
6. Общественные потери монополизации рынка и антимонопольная политика государства	184
IV. Основные термины и понятия	188
V. Графический анализ	188
VI. Задачи и ситуации	189
VII. Контрольные вопросы	190

ТЕМА 12

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ФИРМЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ОЛИГОПОЛИИ

I. Основные вопросы темы	191
II. Место и значение темы	191
III. Теоретический раздел	
1. Теория монополистической конкуренции. Дифференциация продукта как основа монополистической конкуренции	191
2. Условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде	194
3. Максимизация прибыли в долгосрочном периоде	197
4. Основные характеристики рынка олигополии	199
5. Основные модели поведения некооперированной олигополии: модель Курно и модель ломаной (изгибающейся) кривой спроса	200
6. Основные модели поведения кооперированной монополии: сговор, картели, ценовое лидерство	205
7. Ценовая координация и неценовая конкуренция на рынке олигополий	211
IV. Основные термины и понятия	212
V. Графический анализ	212
VI. Задачи и ситуации	212
VII. Контрольные вопросы	214

ТЕМА 13

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

I. Основные вопросы темы	215
II. Место и значение темы	215

III. Теоретический раздел	
1. Рынок факторов производства и его специфика.....	215
2. Спрос и предложение на рынке ресурсов. Производный характер спроса на ресурсы. Предельный продукт труда в денежном выражении и кривая спроса.....	216
3. Условия оптимального найма производственных ресурсов	217
4. Спрос на ресурсы и факторы его определяющие. Ценовые и неценовые детерминанты спроса. Эластичность спроса на ресурсы.....	220
IV. Основные термины и понятия.....	222
V. Графический анализ.....	223
VI. Задачи и ситуации.....	223
VII. Контрольные вопросы.....	224
ТЕМА 14	
РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА	
I. Основные вопросы темы.....	225
II. Место и значение темы.....	225
III. Теоретический раздел	
1. Рынок труда и его специфика. Спрос, предложение и равновесие на рынке труда.....	225
2. Цена труда и оплата труда. Определение различий в заработной плате.....	228
3. Земля как фактор производства.....	229
4. Экономическая рента ее виды и условия возникновения. Рента и цена земли	229
IV. Основные термины и понятия.....	232
V. Графический анализ.....	233
VI. Задачи и ситуации.....	233
VII. Контрольные вопросы.....	234
ТЕМА 15	
РЫНОК КАПИТАЛОВ: ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ И ПРИБЫЛЬ КАК ФОРМЫ ДОХОДА	
I. Основные вопросы темы.....	235
II. Место и значение темы.....	235
III. Теоретический раздел	
1. Сущность капитала. Запасы и потоки капитала. Стоимость услуг капитала и цена капитала. Доход на капитал и его экономическая природа.....	235
2. Рынок ссудного капитала: спрос и предложение. Равновесие на рынке капитала. Рыночная ставка ссудного процента.....	237
3. Временные предпочтения при оценке капитала. Критерий чистой дисконтированной стоимости. Критерии принятия фирмой инвестиционных решений.....	238
IV. Основные термины и понятия.....	239
V. Графический анализ.....	240
VI. Задачи и ситуации.....	240
VII. Контрольные вопросы.....	241

ТЕМА 16

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

I. Основные вопросы темы	242
II. Место и значение темы	242
III. Теоретический раздел	
1. Частичное и общее равновесие. Анализ общего равновесия	242
2. «Провалы рынка» и государство	244
3. Частные и общественные блага. Проблема «безбилетника» и обеспечение общественными благами	245
4. Распределение доходов. Доходы и неравенство. Источники неравенства. Измерение доходов и неравенства. Кривая Лоренца	246
5. Бедность в современном обществе: абсолютная и относительная Минимальный прожиточный бюджет	247
6. Общественное благосостояние. Качество жизни и индекс развития человеческого потенциала	248
IV. Основные термины и понятия	250
V. Графический анализ	250
VI. Задачи и ситуации	251
VII. Контрольные вопросы	252

МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 17

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

I. Основные вопросы темы	253
II. Место и значение темы	253
III. Теоретический раздел	
1. Возникновение современной макроэкономической теории. Дж.М. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег» и ее значение для макроэкономического анализа. Предмет и методы макроэкономики	253
2. Макроэкономика и макроэкономическая политика	255
3. Система национальных счетов и агенты (субъекты) экономических отношений	257
4. Валовой внутренний продукт – основной показатель национального производства	259
5. Учет ВВП по расходам (метод потока товаров). Учет ВВП по доходам (метод потока издержек). Учет ВВП по добавленной стоимости	260
6. Другие показатели, рассчитываемые на основе ВВП	262
7. Номинальный и реальный ВВП. Текущие и сопоставимые цены. Дефлятор и индекс потребительских цен	263
IV. Основные термины и понятия	265
V. Графический анализ	266
VI. Задачи и ситуации	266

<i>VII. Контрольные вопросы</i>	267
ТЕМА 18	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	268
<i>II. Место и значение темы</i>	268
<i>III. Теоретический раздел</i>	
1. Сущность макроэкономического равновесия и совокупный спрос.....	268
2. Совокупное предложение: классический и кейнсианский подходы. Модели.....	270
3. Макроэкономическое равновесие в экономической теории.....	272
4. Роль потребления и сбережений в макроэкономической динамике. APC и APS, MPC и MPS. Парадокс бережливости. Эффект мультипликатора и его величина....	274
5. Инвестиции и экономическое равновесие.....	278
6. Кейнсианская модель определения равновесного производства и дохода – «Кейнсианский крест». Изменение равновесного дохода и мультипликатор. Парадокс бережливости.....	282
<i>IV. Основные термины и понятия</i>	285
<i>V. Графический анализ</i>	286
<i>VI. Задачи и ситуации</i>	286
<i>VII. Контрольные вопросы</i>	287
ТЕМА 19	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	288
<i>II. Место и значение темы</i>	288
<i>III. Теоретический раздел</i>	
1. Сущность и виды циклов.....	288
2. Фазы цикла.....	290
3. Кризис как важнейшая фаза цикла.....	291
4. Теории циклов.....	293
5. Антициклическая политика государства.....	296
<i>IV. Основные термины и понятия</i>	297
<i>V. Графический анализ</i>	297
<i>VI. Задачи и ситуации</i>	297
<i>VII. Контрольные вопросы</i>	299
ТЕМА 20	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	300
<i>II. Место и значение темы</i>	300
<i>III. Теоретический раздел</i>	
1. Динамическая модель рынка труда. Определение безработицы и полной занятости. Измерение безработицы.....	300
2. Кейнсианский и классический подходы к проблеме занятости.....	303
3. Причины и виды безработицы.....	304
4. Государственная политика в области занятости.....	307

<i>IV. Основные термины и понятия</i>	308
<i>V. Графический анализ</i>	309
<i>VI. Задачи и ситуации</i>	309
<i>VII. Контрольные вопросы</i>	310
ТЕМА 21	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ИНФЛЯЦИЯ	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	311
<i>II. Место и значение темы</i>	311
III. Теоретический раздел	
1. Инфляция: сущность, измерение и виды.....	311
2. Инфляция спроса и инфляция предложения.....	313
3. Последствия инфляции.....	314
4. Антиинфляционная политика государства.....	315
5. Связь между инфляцией и безработицей. Кривая Филипса.....	316
<i>IV. Основные термины и понятия</i>	317
<i>V. Графический анализ</i>	317
<i>VI. Задачи и ситуации</i>	317
<i>VII. Контрольные вопросы</i>	318
ТЕМА 22	
РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	320
<i>II. Место и значение темы</i>	320
III. Теоретический раздел	
1. Деньги и их функции. Денежная система.....	320
2. Денежная масса и ее измерение: денежные агрегаты. Предложение денег.....	322
3. Теории спроса на деньги. Факторы, определяющие общий спрос на деньги.....	324
4. Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке.....	326
5. Кредитно-банковская система и ее структура.....	327
6. Основные операции и роль коммерческих банков в рыночной экономике. Создание денег банковским сектором.....	329
7. Кредит: сущность, функции и формы в современной экономике.....	330
8. Денежная политика государства: цели и основные инструменты.....	333
<i>IV. Основные термины и понятия</i>	335
<i>V. Графический анализ</i>	336
<i>VI. Задачи и ситуации</i>	336
<i>VII. Контрольные вопросы</i>	337
ТЕМА 23	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ФИНАНСЫ, БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	
<i>I. Основные вопросы темы</i>	339
<i>II. Место и значение темы</i>	339

III. Теоретический раздел	
1. Финансы и финансовая система: сущность и функции.....	339
2. Государственный бюджет как особая форма государственных финансов. Бюджетный федерализм.....	340
3. Структура государственного бюджета.....	342
4. Консолидированный бюджет и его структура. Состояние бюджета. Бюджетный дефицит.....	343
5. Государственный долг и эффект вытеснения.....	347
6. Налоги: сущность, функции, ставки. Кривая Лаффера.....	348
7. Финансовая (фискальная) политика и ее виды.....	352
IV. Основные термины и понятия.....	353
V. Графический анализ.....	354
VI. Задачи и ситуации.....	354
VII. Контрольные вопросы.....	355
ТЕМА 24	
ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
I. Основные вопросы темы.....	356
II. Место и значение темы.....	356
III. Теоретический раздел	
1. Экономический рост: сущность и факторы.....	356
2. Экономическое развитие и экономический рост. Факторы и типы экономического роста.....	358
3. Основные теории и модели экономического роста. Эффект акселератора.....	361
4. Государственная политика регулирования экономического роста.....	363
IV. Основные термины и понятия.....	364
V. Графический анализ.....	364
VI. Задачи и ситуации.....	364
VII. Контрольные вопросы.....	365
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	366
ГЛОССАРИЙ.....	368

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Экономика – это раздел логики,
способ мышления».

Дж. М. Кейнс (1883–1946)

Представленный учебник подготовлен авторами, учитывая многолетний опыт преподавания курса теоретической экономики в одном из ведущих российских вузов Национальном исследовательском Томском политехническом университете, используя исследования отечественных ученых-экономистов, а также развитие экономической ситуации в России на современном этапе. По мнению авторов настоящего учебника, учет российской действительности – это не только привлечение отечественного материала в качестве иллюстраций к теоретическим положениям, но и рассмотрение типично российских ситуаций в национальном хозяйстве. Одновременно это и учет стиля изложения материала, к которому привыкли студенты российских высших учебных заведений и самостоятельно изучающие экономическую теорию.

Логика и структура учебника подчинена следующим целям и задачам: формирование знаний об экономике как способе познания экономических процессов и явлений, общности ее понятий и представлений; дать опыт анализа реальных процессов в рамках изучаемой науки, употребления экономических категорий и символов для выражения количественных и качественных отношений экономических субъектов; воспитать экономическое мышление.

Одной из характерных особенностей учебника является широкий спектр проблем, составляющих его содержание. Читатель найдет в нем ответы на основные вопросы всех разделов стандартного курса экономической теории, преподаваемой в большинстве высших учебных заведений нашей страны.

Изучение любой дисциплины основывается не только на аудиторных занятиях, но и на самостоятельной работе. Более того, самостоятельной работе при изучении данного курса по образовательному стандарту отводится намного больше времени, чем непосредственно на практические занятия. Как правило, практические занятия посвящены изучению наиболее сложных теоретических вопросов, также решению конкретных задач, упражнений и т.д. К ним необходима самостоятельная подготовка в форме изучения теоретических аспектов проблемы, что возможно на основе лекций и учебников. Большая самостоятельная работа требуется и при подготовке к экзаменам.

В настоящее время имеется достаточно много учебников и учебных пособий по экономической теории. Кроме того, студенты слушают довольно большой по объему курс лекций. Поэтому при разработке учебника авторы особое внимание решили уделить методической помощи в изучении дисциплины «Экономическая теория» и, в частности, при подготовке к практическим занятиям и к более глубокому самостоятельному освоению курса. Очень часто студенты не видят взаимосвязи между отдельными проблемами, логики в последовательности изучения материала. Поэтому авторы очень кратко определяют значение, специфику и место каждой темы, что является отличительной особенностью данного учебника.

Каждый раздел состоит из нескольких тем. Изучение каждой темы включает следующие составляющие.

1. Выделение основных вопросов темы. Как правило, здесь не дается подробный перечень всех вопросов темы, а только основных, имеющих наиболее важное значение, и представляющих определенные сложности при изучении. Набор

этих вопросов является своеобразным планом (ориентиром) в изучении конкретной темы.

2. Место и значение темы. Здесь раскрывается логика темы, связь с предыдущим и последующим материалом, формулируются основные проблемы.
3. Теоретический раздел. Дается последовательное и логически стройное изложение материала курса экономической теории, учитывающее особенности российской экономики.
4. Основные термины и понятия. Содержание любой науки изучается через набор определенных категорий и понятий. Не зная их сущности, трудно понять те закономерности, тенденции и процессы, которые описывает данная наука. Поэтому авторы считали необходимым выделить набор таких категорий, знание которых обязательно для тех, кто изучает экономическую теорию.
5. Графический анализ. Одним из важнейших методов изучения экономических процессов является графический анализ. Графики помогают более глубоко понять теорию. Поэтому авторы и включили их в структуру изучения тем.
6. Ситуации и задачи. Каждая тема содержит ряд задач и заданий преимущественно прикладного значения. Их решение и анализ ситуаций поможет глубже усвоить изучаемый материал, выделить ключевые моменты, уяснить сферу практического применения теоретических знаний.
7. Контрольные вопросы. Они составлены в соответствии с логикой каждой темы и поэтому могут быть использованы как студентами для самоконтроля степени проработки и систематизации изучаемого материала, так и преподавателями для промежуточного и итогового контроля знаний.

В конце учебника приводится перечень рекомендуемой литературы. В списки включены учебники и учебные пособия, которые в наибольшей степени отвечают требованиям образовательного стандарта, отдельно представлен перечень наиболее прогрессивных и содержательных интернет источников.

Завершает учебник глоссарий, который содержит большой перечень экономических терминов с развернутым толкованием, комментариями и примерами.

Учебник рассчитан на широкие круги российских студентов. Он призван помочь им изучить и осмыслить, прежде всего, теоретические аспекты экономической жизни современного общества, вооружить их научным инструментарием экономического анализа. Книга будет полезна и всем тем, кто в современных условиях занят практической деятельностью – от политики до бизнеса, поскольку успех этой деятельности во многом зависит от овладения экономическим стилем мышления.

МИКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 1

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

I. Основные вопросы темы

1. Основные этапы становления и развития экономической науки.
2. Потребности и их структура. Безграничность человеческих потребностей.
3. Ресурсы и их классификация. Проблема ограниченности ресурсов.
4. Основные проблемы экономики и предмет экономической теории. Структура экономической теории. Позитивная и нормативная экономика.
5. Методы экономического анализа. Формальная логика как основной метод экономической науки. Экономические модели.

II. Место и значение темы

В первой теме основная задача – выяснить, что является предметом курса «Экономическая теория», какие основные проблемы здесь выясняются и какими методами они анализируются.

Для этого необходимо ознакомиться с историей становления экономики как науки. Но в нашем курсе мы рассматриваем только основные этапы ее развития, с целью получения общего представления об основных экономических школах, в рамках которых мы будем вести анализ.

Изучение темы начинается с рассмотрения центральной проблемы, с которой сталкивается любое общество: безграничность человеческих потребностей и ограниченность ресурсов, с помощью которых можно удовлетворять эти потребности. Для этого необходимо разобраться в различии таких категорий как неэкономическое и экономическое благо, рассмотреть структуру потребностей и особенно проблему их безграничности, а потом уже выйти на проблему ресурсов. Необходимо дать классификацию ресурсов и выяснить, в чем проявляется ограниченность ресурсов. Это даст возможность определить не только предмет экономической теории, но и основные проблемы. В этой же теме необходимо определить субъектов экономических отношений, так как именно их поведение является предметом дальнейшего изучения экономической теории.

III. Теоретический раздел

1. Основные этапы становления и развития экономической науки

Экономическая наука имеет длительную и богатую историю, которую вы будете изучать в специальной дисциплине «История экономических учений». В нашем курсе нам необходимо узнать основные направления и тенденции в развитии экономической теории.

Зарождение экономической науки, как и многих других, началось еще в древнем Риме и Древней Греции и связана с именами многих выдающихся ученых того времени и, прежде всего, Ксенофонта (430–354 гг. до н.э.), Платона (428–347 гг. до н.э.) и Аристотеля (384–322 гг. до н.э.) и др. Экономика не являлась самостоятельной областью знаний и сливалась с общей философией или сводилась к практическим

советам в управлении хозяйством. Но можно отметить, что уже тогда ученых интересовали проблемы богатства и его источников. Источником богатства является труд рабов в земледелии и ремесле, причем, рабство это явление естественное, данное богами. Принадлежать же богатство должно свободным людям, миссия которых заниматься искусством, наукой, войной и т.д. Среди этого класса преобладала философия гедонизма – наслаждайся богатством, которое священно и неприкосновенно. Более того, неприкосновенность частной собственности была закреплена в законе (Римское право).

Из такого понимания в науке выделяется два направления:

1) Экономика как наука о ведении хозяйства. Известно происхождение термина «Экономика», который был введен в оборот Ксенофонтom: ойкос – дом, номос – закон, то есть, по сути, наука о законах дома.

2) Хрематистика – искусство делать деньги, так как рыночные отношения были довольно развиты.

Начало нашего века, как известно, связано с распространением христианства, которое вначале не было идеологией народа и внедрялось в борьбе с греко-римской философией. Но распространение христианства коренным образом поменяло мировоззрение людей того времени. Отметим только то, что имеет принципиальное значение. Прежде всего, труд рассматривается не просто как источник богатства, а как важнейшая нравственная обязанность человека в этом мире, причем, труд именно в материальном производстве. Труд в нематериальном производстве, особенно в торговле считался второстепенным и даже презренным. Аскетизм стал направлением религиозного воспитания (проще верблюду пройти в игольное ушко, чем богатому попасть в рай и т.д.). Этот подход к пониманию роли труда в материальном производстве и создании богатства сохранился очень надолго, хотя трудно эти воззрения назвать наукой, это скорее философия.

1.1. Меркантилизм

Первой научной школой считается **меркантилизм**. Но прежде чем остановиться на нем отметим, что в 1615 г. французский экономист Антуан де Монкретьен опубликовал «Трактат политической экономии». Подобных трудов было в то время уже достаточно много. Имя же Монкретьена вошло в историю экономики как автора термина «Политическая экономия». Слово «политическая» имеет тоже древнегреческие корни и происходит от термина «полис» (город, государство). Таким образом, уже был очерчен более широкий круг предмета экономики, как искусство управлять общественным хозяйством ради увеличения общественного богатства. Но вот понимание богатства было различным.

И первыми в научном обосновании своего понимания богатства можно отметить меркантилистов (от итал. «мерканти» – торговец), которые под богатством понимали, прежде всего, деньги. Раньше дворянская верхушка с презрением относилась к купечеству, но ситуация изменилась: открытие новых земель, торговых путей, накопление капитала стало уделом не дворянства, а именно купечества, это они снаряжали корабли в Индию и другие страны, привозили золото, которое считали главным показателем богатства и источником процветания как отдельного человека, так и страны. Выделяют ранний меркантилизм, где основная сфера, создающая богатство – сфера обращения. Основным положением ученых того времени была «теория активного денежного баланса», обосновывающая политику, направленную на увеличение денежного богатства, вплоть до запрета вывоза денег за границу, ограничения импорта. По образному выражению Ф. Энгельса «нации стояли друг против друга, как скряги, обхватив обеими руками дорогой им денежный мешок с завистью и подозрительностью глядя на соседей» (Соч. Т.1, с. 544).

Более поздний меркантилизм перешел к идее «положительного торгового баланса», суть которой заключалась в поощрении развития промышленности (с целью увеличения производства товаров для экспорта), особенно мануфактурной, в активном **протекционизме**, в поддержке экспансии торгового капитала (в частности, в поощрении создания монопольных торговых компаний), в развитии мореплавания и флота, в захвате колоний, в резком повышении налогообложения для финансирования всех вышеназванных мероприятий.

1.2. Физиократия

Возникновению этого направления также способствовали реальные экономические процессы, происходящие в Европе и, прежде всего, во Франции. В аграрной стране с разрушенной войнами экономикой зарождался класс фермеров. Молодая промышленность преимущественно перерабатывала продукты сельского хозяйства и зависела от него. Возникла иллюзия, что в промышленности потребительные стоимости только комбинируются и перерабатываются, а все создается в сельском хозяйстве. Основной постулат физиократов: Земля – мать богатства, а труд – его отец. Физиократы подвергали критике меркантилизм, считая, что внимание производства должно быть обращено не на развитие торговли и накопление денег, а на создание изобилия «произведений земли», в чем, по их мнению, заключается подлинное благоденствие нации. Физиократы выражали интересы крупного капиталистического фермерства. Центральные идеи теории физиократов:

- Экономические законы носят естественный характер и отклонение от них ведет к нарушению процесса производства.
- Источник богатства есть сфера производства материальных благ – земледелие.
- Только земледельческий труд является производительным, т.к. при этом работают природа и земля.
- Промышленность и торговая деятельность – сфера бесплодная, непродводящая. Под чистым продуктом они понимали разницу между суммой всех благ и затратами на производство продукта. Этот избыток (чистый продукт) – уникальный дар природы.
- Промышленный труд лишь изменяет его форму, не увеличивая размера чистого продукта.
- Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов, деньги сами по себе бесплодны. Накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из «обращения и лишает их единственной полезной функции – служить обмену товаров.
- Такое преклонение перед природой не согласовывалось с преклонением перед государством и поэтому физиократы были против безграничной власти государства над своими гражданами.

Основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) занялся проблемами экономики в 60 лет, будучи придворным медиком Людовика XV. Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», где впервые была предпринята гениальная попытка провести анализ общественного воспроизводства с позиций установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта.

Таблица 1.1 – Различия меркантилизма и физиократии

	Меркантилисты	Физиократы
1. Где создается богатство	Богатство создается в результате внешней торговли, при обязательном протекционизме государства, при проводимой политике активного торгового баланса, в сфере обращения, где произведенные товары превращаются в деньги	Богатство создается в результате производства, но только такого производства, где работает природа
2. Кто создает богатство	Богатство создается купцами. Производство служит лишь предпосылкой для создания богатства	Богатство создается производителем классом – теми, кто обрабатывает землю (крестьяне, арендаторы)
3. Кому достается чистый доход	Чистый доход достается государству	Чистый доход достается собственникам земли
4. Отношение к торговцам	Основное требование государства – деньги должны оставаться в стране. Местные купцы должны возвращать выручку в свою страну, иностранным купцам предписывается тратить деньги внутри страны	Бесплодный (непроизводительный) класс
5. Отношение к ремесленникам	Люди, занятые во всех отраслях производства и обслуживающей сфере, создают предпосылки богатства страны	Непроизводительный класс
6. Отношение к деньгам	Деньги – искусственное изобретение людей, фактор роста национального богатства	Деньги – техническое орудие, вещь, облегчающая процесс обмена. Деньги – стихийно выделившийся в товарном мире товар

1.3. Классическая политическая экономия (классическая теория)

Самые яркие представители классиков: шотландец А. Смит (1723–1790). Основной труд: «Исследование о природе и причинах богатства народов» – 1776 г. и англичанин Д. Рикардо (1772–1823). Основной труд: «Начала политической экономии и налогового обложения» – 1817г.

Исторический фон. Это уже 18 век, промышленная революция в Англии. А. Смит в 14 лет студент Глаговского, а затем Оксфордского университетов, где изучает философию, литературу, историю. Во Франции знакомится с физиократами и после этого возникает интерес к экономике. Его книга почти сразу получила широкую известность: еще при жизни А. Смита переиздавалась 5 раз в Англии, переводилась на другие языки. Примечательным можно считать и то, что уже в 1778 году, то есть через 2 года после выхода, она уже была известна в России. На русский язык была переведена тоже довольно быстро – в 1802–1806 гг. Известно, что учитель А.С. Пушкина в лицее по политэкономии Куницын уже ее использовал на занятиях. Да и сам Александр Сергеевич, судя по всему, был не плохо знаком с этой экономической теорией, вспомним строки из Евгения Онегина:

И был великий эконоом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет
И как растет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.

Что касается Д. Рикардо, то исторический фон был уже несколько иным. Он родился в Лондоне в семье биржевого дельца, потом сам стал заниматься торговлей ценными бумагами и преуспел: к 1810 году был одним из известнейших финансистов и богатейшим человеком Англии. Но на фоне промышленного развития в Англии наблюдается резкая поляризация населения, удлинение рабочего дня, появление безработицы и т.д. И не только перед обществом, но и перед наукой встала величайшая проблема – проблема бедности. И в центр внимания Д. Рикардо попадают проблемы не только производства, но и распределения.

Методология учения классиков основана на концепции экономического либерализма, основные положения которой заключаются в следующем:

- богатство нации – это не золото и серебро, а реальный продукт, созданный трудом, причем не только в сельском хозяйстве, а в любой материальной сфере (трудовая теория стоимости);
- важнейшими условиями роста производительности труда является его разделение, специализация и как следствие этого – кооперация; на этой основе можно создавать машины, облегчающие труд, а главное – делающие его более производительным;
- богатство народов это не результат некоего организованного плана, не следствие вмешательства государства, а есть непредвиденный результат действия многих людей, каждый из которых стремится к собственному интересу. Это «экономический человек», наделенный эгоизмом и стремящийся ко все большему накоплению личного богатства, но посредством этого возрастает богатство общественное;
- не переменным условием действия экономических законов является свободная конкуренция; на рынке действует «невидимая рука», при помощи которой свободная конкуренция управляет действиями людей через их интересы и ведет к разрешению общественных проблем наилучшим способом, максимально выгодным как отдельным лицам, так и всему обществу в целом;
- принцип полного невмешательства государства в экономику – «laissez faire» – по А. Смиту является условием богатства. Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу (государство – ночной сторож). Главная же задача государства это обеспечить для всех основные экономические свободы: свобода хозяйственной деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли.

Исходный постулат теории Д. Рикардо – теория трудовой стоимости и цены. Их он выводил из количества общественно-необходимого рабочего времени, затраченного на производство товара. Все другие категории (прибыль, ренту) он выводит из категории стоимости. Определение величины стоимости товара рабочим временем он считал абсолютным, всеобщим законом. Именно труд создает общественное богатство и дальше вся проблема только в его распределении (деление созданного пирога: кому-то больше, кому-то меньше). Как указывалось название работы Д. Рикардо связано с налогообложением. И это важнейшая проблема, которая его интересовала не только как ученого, но и как практика. Источником богатства он также считает не только труд, но и накопление капитала. По его мнению, не существует абсолютного предела для

накопления капитала и роста производительности труда кроме одного: рост зарплаты. Это ограничивает рост прибыли, а значит и накопление капитала, а значит и общественное богатство. Рост же расходов на зарплату вызван ростом цен на продукты питания, что связано с законом сокращающегося плодородия земли и необходимостью обработки все более плохих земель. Это увеличивает издержки, уменьшает прибыль, меньше вложений в производство, сокращение спроса на труд и т.д. (Книгу Д. Рикардо называли «мрачной экономикой»). Чтобы уменьшить эти последствия, нужно сокращать налоги, так как таких налогов, которые бы не имели тенденции уменьшать силу накопления – нет. И задача политиков – поощрять стремление к накоплению, то есть сокращать налоги.

1.4. Марксизм

Марксистская политэкономия – «библия рабочего класса». Основатели – К. Маркс (1818–1883) и Ф.Энгельс (1820–1895). Исторический фон того времени: дальнейшая дифференциация населения, появление рабочего класса и формирование его классового самосознания, создание рабочих партий и разработка идеологии классовой борьбы. Выдающимися идеологами этой борьбы и были марксисты. Основной труд К. Маркса «Капитал», где он раскрыл механизм капиталистической эксплуатации через производство прибавочной стоимости. Марксисты не только критиковали существующее положение вещей, но обосновывали классовую борьбу (экспроприация экспроприаторов) и конструировали будущее общество (коммунизм). Они полагали, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться, и поэтому обречен на гибель. В России марксизм прижился из-за очень тяжелого положения пролетариата. Это экономическая теория активно развивалась в СССР до 80-х гг. Она отражала господствующую идеологию, была единственной и самодовлеющей. Постепенно она стала крайне косной, что губительно сказалось на развитии экономической теории в России.

1.5. Маржинализм

Зародился в 70-е гг. XIX в. как критическое осмысление теории классиков и марксизма. Маржиналисты абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации, отрицали теорию трудовой стоимости и заменили ее теорией предельной полезности. Собственно главная их заслуга как экономистов и заключается в том, что они ввели в анализ предельные величины и, прежде всего, такую категорию как предельная полезность. Благодаря этому был разрешен так называемый парадокс А.Смита. Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название микроэкономический.

В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы классической теории и на их основе был определен тот механизм формирования цен, который мы и по сей день анализируем в экономической теории, то есть он, по сути, создал теорию спроса и предложения. Как сказал великий ученый-экономист Дж. Кейнс: «После А. Маршалла экономистам в этой истории анализировать нечего». И действительно, если мы обратимся к труду А. Маршалла «Принципы экономической политики» и сравним с изложением теории спроса и предложения в современных учебниках, то увидим, что изменилась конкретика (примеры и т.д.). Теория же по сути та же, что была создана этим великим ученым.

Таблица 1.2 – Принципиальное расхождение маржинализма и марксизма

Экономическая категория	Маржинализм	Марксизм
Стоимость	Категория субъективная, зависит от оценки значимости данного блага для человека	Категория объективная, в основе ее – затраты труда прошлого и живого
Цена	Складывается как равновесная (спроса и предложения); определяется наименьшей полезностью в данном ряду благ	Регулируется законом стоимости; определяется средними издержками производства
Прибыль (капитал)	Накопленный, неоплаченный труд рабочих	Разница в ценностях настоящих и будущих

1.6. Монетаризм

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

1.7. Кейнсианство

Исторический опыт убеждает, что кризис в экономике является мощным стимулом к развитию экономической науки. Кризис 20–30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма. В отличие от неоклассиков, Д.М. Кейнс (1883–1946) предмет своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появляется кейнсианство, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, которая не характерна для рынка. Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название макроэкономического. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику с целью исправления ее недостатков, которые до него отрицались – большинство буржуазных экономистов считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», то есть о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос.

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

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать

«устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне, в основном, предоставлены в частной инициативе...», – пишет Кейнс. В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций). Наибольшее распространение основные выводы и идеи Кейнса получили в 50–60 гг.

Таблица 1.3 – Сравнительный анализ монетаризма и кейнсианства

	Кейнсианство	Монетаризм
1. Проблема безработицы	Главное зло для экономики, так как чревато социальными потрясениями	Ни одно правительство не может быть умнее рынка, не нужно увлекаться социальными программами
2. Проблема инфляции	Меньшее зло, чем безработица, так как ее можно контролировать и удерживать в разумных пределах	Главное бедствие для экономики любой страны
3. Роль бюджетного дефицита	Возникает при сильном росте государственных расходов	Для регулирования бюджетного дефицита не нужно постоянное вмешательство государства в экономику, рынок – саморегулируемая система
4. Темпы роста денежной массы	Необходим рост денежной массы для покрытия бюджетного дефицита лишь при его возникновении	Темпы роста постоянны и стабильны независимо от состояния конъюнктуры и составляют 3–4 %

Как реакция на неспособность рынка решать социальные проблемы возникает **институционально-социологическое направление** (от лат. institutum – учреждение). Новая теория XX в. исходит из двух общих установок. Во-первых, социальные институты имеют значение и, во-вторых, они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Наиболее прочно институционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950–1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких вне рыночных явлений, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма». Привычные понятия, такие как максимизация, равновесие, эффективность стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Под институтом понимаются государство, корпорация, профсоюзы, конкуренция, монополия, налоги, устойчивый образ мышления и юридические нормы. Характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок – лишь часть. Исключительную роль играют технико-экономические факторы. Идеал общества – это общество «социального благоденствия», в котором должны присутствовать социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством и другие формы вмешательства государства. В определенной мере этим идеям близко практическое воплощение в «шведской модели» экономического

развития. Представители данного направления: Т. Веблен, М. Вебер, У.К. Митчел, В. Зомбарт, Дж.К. Гелбрейт и др.

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

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

М.В. Ломоносов (1711–1765) – великий русский ученый, обогативший все области знаний, в том числе и экономику. Достаточно назвать несколько его работ, чтобы увидеть направление его экономических интересов.»О исправлении земледелия», «О размножении и сохранении русского народа», «О лучших пользах купечества», «Об истреблении праздности» и т.д. Он говорил о рациональном размещении промышленности, строительстве путей сообщения, считал торговлю важнейшим фактором богатства страны, предлагал таможенные тарифы для защиты отечественных мануфактур от иностранной конкуренции, высказывался за активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Граф Н.С. Мордвинов (1754–1845) подготовил денежную реформу 1830–1843 гг. в России. Существенный вклад в планы индустриализации страны внес министр финансов, граф С. Ю. Витте (1849–1915). Его обширная программа была полностью повторена Лениным в программе движения к социализму, частью которой была финансовая реформа (1895–1897). Премьер-министр и министр внутренних дел П.А. Столыпин (1862–1911) – вдохновитель аграрной реформы 1907–1911 гг.

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

Большой вклад в развитие экономической политики и теории внесли политические деятели нашего времени: Е.Т. Гайдар, П. Бунич, Н. Шмелев, Г. Лисичкин и др.

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

2. Потребности и их структура. Безграничность человеческих потребностей

В учебнике «Экономикс» Макконнелла и Брю есть такая фраза «Человеческие существа несчастные существа, ибо обременены потребностями». Конечно, это их шутка, в которой как всегда есть доля истины. Да, мы обременены потребностями, но ведь потребление это еще и удовольствие. Что мы понимаем под **потребностями** не на уровне своих ощущений, а на уровне экономики. Существует много различных определений, поэтому возьмите экономические словари и учебники и сравните их. Мы же здесь приведем одно из определений.

В своей совокупности человеческие потребности безграничны. Как образно написал в своем учебнике «Экономика» лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон: ученый-биолог будет вас убеждать, что вы можете не плохо прокормиться жидкой овсяной кашей. Но такая перспектива мало кого устраивает, люди хотят больше и лучше. Конечно, потребности в каких-то отдельных благах человек может удовлетворить, но это не отменяет саму закономерность роста потребностей. Так, например, потребность в удалении зуба ограничивается количеством зубов, а потребность в завтраке – нашим аппетитом, однако потребности в качестве медицинских услуг, в разнообразии и качестве продуктов питания в целом безграничны.

В экономической литературе можно встретить самые разнообразные подходы к классификации человеческих потребностей. Так, известный английский экономист Альфред Маршалл (1842–1924), автор одного из первых учебников по экономической теории «Принципы экономической теории», учитель другого не менее известного английского экономиста Кейнса делил потребности на:

- первичные (например, потребность в еде) и вторичные (например, в чтении);
- абсолютные или безусловные (например, потребность в одежде) и относительные, обусловленные абсолютными потребностями (например, в машинах для изготовления одежды);
- высшие (в духовном развитии) и низшие (физиологические);
- положительные и отрицательные (например, потребность в наркотиках);
- неотложные и могущие быть отложенными;
- общие (еда, одежда и т.д.) и особенные, возникшие под влиянием сложившихся в обществе традиций и обычаев (специфическая национальная кухня, национальные костюмы и т.д.);
- обычные и чрезвычайные, обусловленные, например, природными катаклизмами (потребность в лодках при наводнении и т.д.);
- индивидуальные и коллективные (потребность в постановке самодеятельного спектакля);
- частные и государственные (потребность в обороне) и т.д.

Широкую известность получила **теория иерархии потребностей** А. Маслоу (A. Maslow), современного американского экономиста (рис. 2.1). Согласно этой теории потребности человека развиваются от низших к высшим, и индивидуум должен сперва удовлетворить потребности низшего порядка для того, чтобы возникли потребности высшего уровня.



Рисунок 2.1 – Классификация потребностей по А. Маслоу («Пирамида Маслоу»)

Иерархия потребностей по Маслоу включает следующие компоненты:

1. физиологические потребности (голод, жажда, секс и т.д.);
2. потребность в безопасности (защита от боли, гнева, страха и т.д.);
3. социальная потребность (любовь, семья, друзья, общение);
4. потребность в самоутверждении (самоуважение, престиж, карьера, успех);
5. потребность в самоактуализации (реализации способностей, понимании, осмыслении и т.д.).

Эту классификацию можно дополнить также потребностями рациональными и иррациональными, духовными и материальными, осознанными и неосознанными, прямыми и косвенными и др.

При всем многообразии потребностей общим для всех них является их безграничность и невозможность полного удовлетворения в силу ограниченности экономических ресурсов. Почему же, несмотря на то, что человек все время изобретает новые способы производства, производит все больше и больше, но потребности свои удовлетворить не может? Это связано с ограниченностью ресурсов, что требует их анализа.

3. Ресурсы и их классификация. Проблема ограниченности ресурсов

Ресурсы – это совокупность всех материальных благ и услуг, используемых человеком для производства необходимой ему продукции.

Условно все блага, а значит и ресурсы, подразделяются на два класса:

1) **свободные** (то есть находящиеся в неограниченном количестве и в силу этого имеющие на рынке цены, равные нулю, $P=0$), например, атмосферный воздух, солнечная энергия, вода в водоемах, ветер и т.д.). Так как на производство этих благ не нужно никаких затрат, то они не являются объектом экономического анализа. Но таких благ остается все меньше. Большинство благ требуется производить и тратить на это ресурсы. И это уже блага **экономические** (количество которых относительно ограничено, а рыночная цена отлична от нуля, $P \neq 0$).

Деление благ на экономические и свободные не носит постоянного характера. Практика показывает, что некогда свободные ресурсы (например, чистая питьевая вода) могут со временем стать редкими и превратиться в экономические.

Ограниченность экономических ресурсов носит не абсолютный, а относительный характер. Она заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех членов общества.

Ограниченность ресурсов не зависит от их абсолютного объема и наличия. Богатейшее в ресурсном отношении общество и бедное островное государство, мелкий предприниматель и крупная транснациональная корпорация, новый русский и привокзальный бродяга одинаково ограничены в своих возможностях, хотя естественно можно говорить о степени этой ограниченности. Ограниченность ресурсов относительна в сопоставлении с нашими потребностями.

Очевидно, что если бы все ресурсы были свободными, то не возникало бы и задачи их оптимального распределения и использования, а следовательно, отпала бы необходимость в экономических исследованиях и в экономической теории как науке.

Экономические ресурсы (их также называют еще факторами производства) включают в себя четыре группы:

- природные ресурсы, или земля;
- инвестиционные ресурсы, или капитал;
- трудовые ресурсы, или труд;
- предпринимательский талант (или предпринимательская способность);
- информация.

Земля охватывает не только сельскохозяйственные угодья и городские земли, отведенные для промышленной или жилищной застройки, но и другие естественные блага, получаемые от природы – полезные ископаемые, водные ресурсы и т.д.

Инвестиционные ресурсы, или так называемый **реальный капитал**, включают в себя все здания, сооружения, станки, машины, оборудование, используемые для производства и транспортировки товаров и услуг потребителю. Следует отметить, что финансовый капитал, а именно: акции, облигации, банковские депозиты, деньги к экономическим ресурсам не относятся, т.к. не связан с реальным производством.

Труд представляет собой совокупность всех физических и умственных способностей людей, используемых в процессе производства товаров и услуг.

В силу особой специфической роли предпринимательского таланта в рыночной экономике отдельно выделяют такой ресурс как, **предпринимательская способность**, которая включает в себя умение:

- организовать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства;
- принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса;
- рисковать своими денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией, поскольку деятельность в условиях рынка связана с большой неопределенностью, а прибыль не гарантирована;
- быть новатором, то есть внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

Информация является одним из ключевых экономических ресурсов на современном этапе. Под информацией обычно подразумевается набор сведений об окружающем мире и протекающих в нем процессах. Сюда же можно отнести и уровень научно-технических знаний (научно-технический прогресс). Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическими субъектами проблем. В сочетании с научно-техническим прогрессом информация является основным фактором увеличения результативности современного производства, но в отличие от труда и капитала она не имеет самостоятельной вещественной формы и проявляется в виде совершенствования средств производства и повышения квалификации работников.

В условиях рыночной экономики экономические ресурсы свободно покупаются и продаются на рынке и приносят своим владельцам особый доход.

4. Основные проблемы экономики и предмет экономической теории. Структура экономической теории. Позитивная и нормативная экономика

Любой человек, независимо от того, хочет он этого или нет, постоянно сталкивается с широким кругом экономических проблем. Глубинный источник всех экономических проблем кроется в относительной ограниченности (редкости) имеющихся в распоряжении человека (и государства) ресурсов, с одной стороны, и неограниченности постоянно возникающих потребностей, с другой. Данное противоречие носит универсальный характер и присуще любой экономической системе (будь то отдельный потребитель, семья, фирма или государство).

Действительно, потребитель, именно в силу ограниченности своего дохода, не может обладать всеми желанными для него товарами и услугами. Фирма вынуждена определять приоритетные направления развития своей деятельности, и отказываться от всех других проектов. Государство в силу тех же причин ограничивает сферу своей социальной политики строго определенными направлениями, поскольку не может финансировать одновременно и долги по заработной плате, и долги по ГКО.

Другими словами, любой человек, семья, фирма или государство независимо от уровня своего развития ограничены в своих возможностях в силу недостаточности имеющихся ресурсов (экономисты называют это бюджетным ограничением). И хотя за многовековую историю человечество существенно расширило рамки этих ограничений, однако полностью снять их невозможно.

Ограниченность экономических ресурсов и неограниченность человеческих желаний порождают фундаментальную экономическую **проблему выбора** – выбора направлений и способов распределения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями.

В процессе выбора как общество, так и отдельный человек сталкиваются с решением трех основных задач:

- ЧТО производить? (то есть какие товары и услуги, и в каком количестве),
- КАК производить? (с помощью каких ресурсов, и какой технологии),
- ДЛЯ КОГО производить?

Противоречие между ограниченным характером ресурсов и неограниченностью человеческих желаний и потребностей лежит в основе всех экономических проблем и *предопределяет предмет экономической теории как науки*. Экономическая теория может быть определена как общественная наука, изучающая поведение отдельных экономических субъектов (отдельных потребителей, отдельных фирм, государства) в процессе общественного производства и потребления.

Структурно современная экономическая теория делится на два раздела – микро- и макроэкономику. Но как учебная дисциплина она состоит из 3-частей: введение в экономику, микро- и макроэкономика.

Введение в экономику

Здесь изучаются основополагающие категории рыночного хозяйства и само функционирование рынка, и его механизмы. Логично сюда же вписываются и проблемы потребительского поведения, так как это тоже основы рынка. То есть из всех субъектов рыночных отношений мы потребителя вывели сюда, так как в следующем разделе основной аспект связан с функционированием фирм.

Микроэкономика изучает поведение отдельных экономических агентов: индивидуумов, домохозяйств, фирм и т.д. В данном разделе исследуются издержки и формирование цен и объемов производства, состояние отдельных рынков, распределение ресурсов и доходов.

Макроэкономика изучает функционирование экономической системы в целом и ее крупных секторов. Объектом изучения являются национальный доход и

общественный продукт, экономический рост и общий уровень занятости, совокупные потребительские расходы, национальные сбережения и другие агрегированные показатели.

Между всеми этими разделами существует тесная *взаимосвязь*:

- с одной стороны, макроэкономические процессы и явления складываются в результате взаимодействия отдельных экономических агентов, то есть определяются их решениями;
- с другой стороны, сами эти решения принимаются в определенной макроэкономической среде и существенно зависят от нее.

Схематически процесс создания экономической теории представлен на рис. 4.1.



Рисунок 4.1 – Процесс создания экономической теории

В последнее время в научных кругах осуществляются попытки рассмотрения еще одного среза экономической теории – **мезоэкономики** (от греч. mesos – средний, промежуточный). Различные авторы вкладывают в этот термин неодинаковое содержание. У одних в этом разделе рассматриваются традиционные микроэкономические вопросы, но с учетом влияния на поведение экономических субъектов макроэкономических факторов – инфляции, циклических колебаний, совокупного спроса и т.д.

Другие – исследуют поведение, содержание и сущность промежуточных между макро и микроэкономикой подсистем национальной экономики или отрасли, имеющих важное самостоятельное значение, таких, как АПК, ВПК, особенности региональной экономики и т.д.

4.1. Нормативный и позитивный подход к экономике

На протяжении длительного времени работы экономистов включали в себя как рассмотрение различных экономических законов и принципов, так и рекомендации относительно разумной экономической политики и построения идеального общества (нормы). Между тем, еще А. Смит утверждал, что «Экономика должна быть эффективной, а не справедливой». Эти различные подходы привели, в конце концов, к тому, что в конце XIX века каждое из этих направлений обособилось в отдельное научное направление, и сформировалась **нормативная и позитивная (чистая) экономические теории.**

Позитивная экономика анализирует:

- к каким последствиям приводит то или иное решение экономического субъекта;
- при помощи каких средств может быть достигнута поставленная цель;
- какова будет «цена» (то есть альтернативные издержки) ее достижения.

Кроме того, **позитивный подход** предполагает:

- объяснение и прогнозирование экономических явлений;
- изучение общеэкономических закономерностей;
- выявление причинно-следственной или функциональной связи между явлениями, ответ на вопрос «что есть?».

Микроэкономика – **позитивная наука.**

Нормативный подход, напротив дает:

- оценку данному экономическому явлению;
- субъективное суждение;
- рецепт действия, ответ на вопрос «что должно быть?».

Нормативная экономика на основе имеющегося анализа решает, надо или не надо предпринимать данные шаги, оценивает их с точки зрения самых различных факторов (экономических и политических интересов, мировоззрения и т.д.).

Таким образом, нормативный подход предполагает ответ на вопрос: «Нужно ли усиливать протекционизм российских производителей на внутреннем рынке». Позитивный – ответ на вопросы: «Какими могут быть последствия такой политики? Какова «цена» принятия данного закона?»

Как писал Джон Невилл Кейнс (1852–1949), английский экономист, отец знаменитого Дж.М. Кейнса, «и возможно, и желательно изучение экономических закономерностей независимо от экономических идеалов и без формулирования экономических предписаний (но не наоборот)». Основные же разногласия между экономистами возникают именно в нормативных подходах, в силу различных ценностных ориентаций, различного мировоззрения. Но необходимо подчеркнуть, что в последнее время эти два подхода сближаются.

Пример

Государственная дума принимает закон «О сборах за выдачу лицензий и правона производство и оборот этилового спирта...». По закону вводится сбор за правопроизводства, хранения и реализации этилового спирта, спиртосодержащей иалкогольной продукции (раньше такой сбор отсутствовал), а также увеличиваетсяразмер сбора за генеральную лицензию на импорт алкогольной продукции.Проанализируем данное событие.

Позитивный анализ: такой закон объективно необходим, он упорядочит алкогольный рынок. Кроме того, увеличение размера сбора вызовет рост цен на импортные спиртные напитки, а вслед за этим возможно последует увеличение общего уровня цен на рынке алкогольной продукции. Но рост цен на импортные напитки будет большим по сравнению с аналогичными отечественными, что усилит их конкурентоспособность.

Нормативный анализ:

1) точка зрения большинства депутатских фракций – усиление протекционизма – положительная мера, т.к. это ослабляет позиции импортеров и усиливает конкурентоспособность российских производителей, что положительно отразится на общей экономической ситуации в стране (экономический рост, рост налоговых поступлений и т.д.);

2) точка зрения фракции «Яблоко» – усиление протекционизма – отрицательная мера, т.к. закон фактически ликвидирует импорт алкогольной продукции в Россию и «вынуждает российских граждан пить контрабандные напитки и «бормотуху», что отрицательно сказывается на благосостоянии людей.

5. Методы экономического анализа. Формальная логика как основной метод экономической науки. Экономические модели

Изучение экономической теории начинается студентами-экономистами с первого курса и предполагает хотя бы некоторое знание методов экономического анализа. Но основательные знания по методам экономического анализа приобретаются на старших курсах. И большинство учебников, да и текущие лекции, как правило, начинают изучать курс экономической теории с изучения самой теории без объяснения того, как эти знания добываются, анализируются и обобщаются. Поэтому необходимо познакомить вас с наиболее распространенными методами экономического анализа, используемыми при изучении экономической теории.

5.1. Методы формальной логики

Простейшей категорией формальной логики являются понятия. Они фиксирует мысль о предмете с помощью довольно обширного набора методов и приемов познания. Важнейшие из них:

Анализ – метод познания, состоящий в расчленении целого на части;

Синтез – соединение отдельных частей в единое целое;

Индукция – метод, основанный на умозаклключениях от частного (особенного) к общему;

Дедукция – наоборот, анализ от общего к частному;

Сравнение – метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов;

Аналогия – метод, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на малоизвестное;

Проблема – это четко сформулированный вопрос или комплекс вопросов, возникающих в процессе познания;

Допущения – (научные абстракции) позволяют избежать чрезмерных сложностей при создании теории. Как заметил один французский философ, «абстрагирование есть экономический образ использования нашего мозга, интеллектуальные способности которого ограничены».

Допущения необходимы, т.к. на исследуемые переменные в реальной действительности воздействует огромное количество внешних (экзогенных) факторов, которые невозможно учесть полностью. Не следует, однако, полагать, что упрощения всегда ведут к ухудшению теории. Иногда дополнительная информация только затушевывает основную идею, усложняет понимание происходящих процессов.

Гипотезы – это метод познания, заключающийся в выдвижении научно обоснованного предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов.

Например, анализ поведения общества в условиях ограниченности ресурсов позволяет заметить, что выбор некоторого количества одного товара неизбежно вынуждает сокращать производства определенного количества другого товара и наоборот. Это позволяет выдвинуть гипотезу о существовании альтернативных издержек производства.

Гипотезы, как правило, предполагают формулирование **функциональной зависимости** между неизвестными в виде формулы (алгебраически), таблицы и графика.

Алгебраическое представление функции – запись функциональной зависимости в виде алгебраической формулы, например, $Y = f(X)$, где Y – функция, а X – аргумент. К сожалению, в реальной действительности иногда бывает трудно связать алгебраической формулой реальные данные.

Табличная форма представления функции, когда в одной колонке откладываются значения аргумента, а в другой – функции, дает более наглядное представление о взаимосвязях исследуемых величин (табл. 5.1).

Таблица 5.1

X	Y
0	28
4	24
8	18
12	10
16	0

Таблица 5.1 позволяет сразу определить значение функции при той или иной величине аргумента. Вместе с тем табличное изображение функции имеет два существенных недостатка.

Во-первых, таблица носит дискретный характер. Так, по данным табл. 5.1 нельзя определить, какое количество товара X производится при объеме выпуска товара $Y=5$.

Во-вторых, при большом объеме данных таблица не всегда дает четкое представление о характере взаимосвязи между переменными.

Графическое представление функции считается наглядным, компактным изображением материала. Графики позволяют легко находить значения функции для любого аргумента. Английский математик Я. Стюарт писал о графических моделях: «Картинки несут гораздо больше информации, чем слова... Да, они не строгие, но они помогают думать, а такого рода помощью никогда не следует пренебрегать». Так, мы можем изобразить таблицу 5.1 в виде графика, представленного на рис. 5.1.

У графического представления тоже есть свои недостатки. Легко читаемые графики являются двумерными, трехмерные читаются уже не так легко, а многомерных графиков вообще не существует, что ограничивает до некоторой степени объясняющую способность графических моделей в экономической теории.

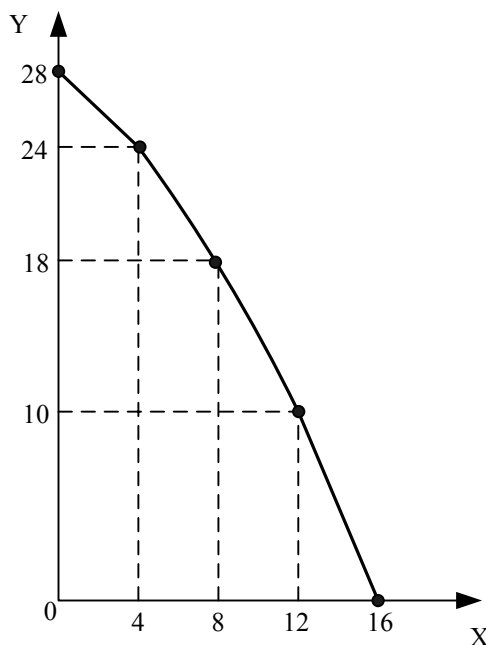


Рисунок 5.1. – Графическое изображение модели

Вывод – это заключительное положение, вытекающее из теории.

Например, мы можем утверждать: если некоторая экономическая система (общество) ограничена в своих ресурсах и действует на границе своих производственных возможностей (допущение), и если гипотеза о существовании альтернативных издержек верна, то будет верно утверждение, что с ростом производства одного товара величина производства другого товара неизбежно должна падать.

5.2. Экономическое моделирование

Основной метод исследования, используемый экономической теорией – моделирование экономических явлений и процессов.

Экономическая модель – это упрощенное изображение экономической действительности, позволяющее выделить наиболее главное в сжатой компактной форме.

Экономические модели должны отвечать ряду требований:

- содержательность;
- реалистичность принятых посылок и допущений;
- возможность построения прогнозов;
- возможность информационного обеспечения;
- возможность проверки и др.

Среди экономистов нет общего мнения, какие требования отнести к приоритетным. Одни считают, что главное в модели – возможность построения на ее основе достоверных прогнозов, другие выделяют реалистичность принятых допущений и способность посредством модели объяснять поведение экономических агентов. Однако большинство связывает предъявляемые к модели требования с той конкретной целью, для которой она предназначена.

Если мы хотим проанализировать влияние одних экономических параметров на другие, то важнейшим является предсказательная способность модели. Если же нам важно объяснить поведение отдельных экономических субъектов, то на первый план выдвигаются реалистичность допущений и объясняющая способность теории.

5.3. Основные этапы создания модели

Создание любой теоретической модели, в том числе и экономической, проходит несколько этапов и, как правило, начинается с введением в модель определенных данных для анализа, которые называются переменными.

Итак, *первый этап создания модели* – отбор переменных, вводимых в модель.

Переменные, используемые в теории – это конкретные величины, имеющие различное значение. Их количество должно быть ограниченным, чтобы упростить анализ. Но вместе с тем, они должны отражать самые основные явления. Дело в том, что в экономике все настолько взаимосвязано, что можно без конца вводить все новые и новые переменные.

Различают **эндогенные и экзогенные переменные**:

- те переменные, которые непосредственно входят в модель, являются объектом изучения – называются эндогенными;
- а те, которые воздействуют на исследуемые величины, но не являются объектом изучения, не входят непосредственно в создаваемую теоретическую модель, называются экзогенными. Для удобства их часто принимают за постоянные величины.

Далее идет *второй этап* – определение допущений, которые необходимо сделать, чтобы не усложнять модель.

Третий этап – выдвижение одного или нескольких предположений, гипотез, объясняющих взаимосвязь параметров.

И, наконец, *четвертый этап* – выработка выводов, вытекающих из данной теории.

5.4. Основные типы экономических моделей

В экономической теории используются, главным образом, модели двух типов: **оптимизационные и равновесные**.

Оптимизационные модели используются при анализе поведения отдельных экономических агентов (потребителей, производителей и т.д.) для нахождения оптимальных величин. В этих моделях используются предельные показатели: предельная полезность, предельный продукт, предельный доход, предельные издержки и т.п. Данный анализ принято называть маржинальным (от англ. margin).

Равновесные модели (модели рыночного равновесия) используются при исследовании взаимоотношений между экономическими агентами. При анализе предполагается, что система находится в равновесии, если взаимодействующие силы сбалансированы и отсутствует внутренний импульс к нарушению равновесия.

IV. Основные термины и понятия

1. Экономика
2. Меркантилизм
3. Физиократы
4. Классическая политическая экономия
5. Маржинализм
6. Марксизм
7. Маржинализм
8. Кейнсианство

9. Производство
10. Свободные блага
11. Экономические блага
12. Потребности
13. Ресурсы: труд, земля, капитал
14. Редкость ресурсов
15. Ограниченность ресурсов
16. Проблема выбора в экономике
17. Субъекты экономических отношений
18. Предмет экономики
19. Нормативная экономика
20. Позитивная экономика
21. Методы анализа

V. Графический анализ

1. Изобразите графически и объясните связи, которые могут возникнуть между:
 - а) температурой воздуха и простудными заболеваниями;
 - б) простудными заболеваниями и спросом на аспирин;
 - в) количеством осадков в месяц и числом проданных зонтов;
 - г) размером оплаты за обучение и числом студентов в вузе;
 - д) известностью и популярностью исполнителя и ценами на его выступление.В каком из случаев наблюдается прямая, а в каком обратная зависимость между изучаемыми явлениями?

VI. Задачи и ситуации

1. Вспомните нашу историю, и основные экономические реформы от Петра I до новейшего времени, и определите экономические доктрины, под влиянием которых эти реформы осуществлялись.
2. Может ли один и тот же ресурс или товар быть редким в один период времени и/или в одном месте и неограниченным в другой период времени и/или в другом месте? Приведите несколько примеров, которые бы подтверждали ваши теоретические рассуждения.
3. Прокомментируйте смысл известной экономической выдержки из «Евгения Онегина» А.С. Пушкина:

И был великий эконо́м,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет...

Какая экономическая школа отражена здесь? Что такое простой продукт в данном понимании?
4. Есть различные классификации потребностей. Рассмотрите классификацию потребностей А. Маслоу и для каждой его ступени подберите несколько конкретных потребностей.

5. Определите утверждения, относящиеся к микро- и макроэкономике:

- а) правительство осуществляет политику либерализации цен;
- б) отсутствие дождей в течение продолжительного времени вызвало в центральных районах России падение урожайности зерновых;
- в) произошло повышение минимального размера оплаты труда;
- г) ликвидация бюджетного дефицита является одним из средств снижения уровня инфляции;
- д) снижение налоговых ставок призвано способствовать оживлению деловой активности в стране;
- е) размер «стипендии» студента зависит от среднедушевого дохода его семьи или личного дохода студента;
- ж) введение конвертируемости национальной денежной единицы является элементом либерализации внешнеэкономической деятельности, открытия экономики.

6. Дайте комментарий и определите, какое заключение является позитивным, а какое – нормативным.

- а) В последнее время в стране наблюдается высокая инфляция.
- б) Необходимо разработать комплекс мер по снижению темпов инфляции.
- в) Эффективная рекламная компания может увеличить объем продаж.
- г) Уровень безработицы в России в начале 2000х годов составлял менее 11 %.
- д) Введение налогов на экспорт является одной из мер пополнения госбюджета.
- е) Увеличение цен на закупаемые фирмами сырье и материалы может послужить причиной общего роста цен.
- ж) Современное состояние экономики требует решительного государственного вмешательства в сферу производства и обмена.
- з) Структурная перестройка экономики России, помимо других целей, направлена на повышение уровня потребления людей.
- и) Осуществление структурной перестройки экономики неизбежно ведет к разрушению эгалитаризма, господствующего в мышлении многих людей, резкому росту безработицы, что потенциально влечет за собой социальную дестабилизацию, и поэтому структурная перестройка должна осуществляться постепенно.

7. В экономическом анализе часто используется предположение «при прочих равных условиях», однако, в нем заключается опасность. Объясните, какая.

8. Исходя из здравого смысла и Вашего повседневного опыта, определите, какие функциональные связи существуют между:

- а) ценой товара и величиной спроса на него;
- б) Вашим денежным доходом и Вашими сбережениями;
- в) Вашим денежным доходом и расходами на текущее потребление;
- г) процентом за предоставление ссуд и спросом на кредит.

Какие из этих зависимостей прямо и какие обратно пропорциональны? Учитывался ли при Ваших ответах принцип «при прочих равных условиях»?

VII. Контрольные вопросы

1. Что означает термин «Экономика», кого считают его автором?
2. Охарактеризуйте основные этапы в развитии экономической науки.
3. Когда начались присуждения Нобелевской премии в области экономических исследований, и какие ее лауреаты вам известны?
4. Дайте несколько классификаций потребностей.

5. Какие выводы можно сделать, рассмотрев классификацию потребностей А. Маслоу – американского психолога и основателя гуманистической психологии (1908–1970 гг.)?
6. Дайте современную классификацию ресурсов.
7. Что такое ограниченность ресурсов?
8. Возможно ли в стране с бедным потенциалом экономических ресурсов более полное насыщение потребностей, чем в стране с богатыми экономическими ресурсами?
9. Какие основные проблемы стоят перед экономической теорией?
10. Как можно определить предмет экономической теории?
11. В чем различие между микро- и макроэкономикой?
12. Что такое субъекты экономической деятельности?
13. В чем сходство и различие позитивного и нормативного подходов в экономике?
14. Какие основные субъекты экономической деятельности выделяются в теории?
15. Какие методы использует экономическая наука в анализе?
16. Что такое модели и почему столь большое значение придается им в экономической теории?
17. В чем достоинства и ограниченность анализа, построенного на основе формальной и диалектической логики?

ТЕМА 2

ВЫБОР И ОГРАНИЧЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

I. Основные вопросы темы

1. Технологические альтернативы и кривая производственных возможностей.
2. Альтернативные издержки и проблема выбора. Закон возрастающих альтернативных издержек.
3. Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность. Принципы максимума и минимума.
4. Взаимовыгодный обмен: абсолютное и сравнительное преимущество. Концепция сравнительного преимущества.
5. Смещение кривой трансформации вправо и проблема источников экономического роста.

II. Место и значение темы

Эта тема продолжает анализ тех проблем, которые являются предметом экономической теории. В первой теме мы узнали, что ресурсы ограничены и перед любым обществом стоит проблема: как распределить их таким образом, чтобы удовлетворить как можно больше потребностей, и какие в связи с этим появляются проблемы. Это рассматривается на примере технологических альтернатив и кривой производственных возможностей, которая является по своей сути первой экономической моделью, с которой мы знакомимся. С помощью этой простейшей модели мы выходим на анализ очень сложных проблем экономики: эффективность использования ресурсов, альтернативные издержки, принципы минимума и максимума, Парето-оптимальность.

Очень важно понять, в чем причина действия закона возрастающих альтернативных издержек, при каких условиях он действует, как люди преодолевают его действие. Это в значительной степени связано и с тем, как люди используют свои сравнительные преимущества (абсолютные и относительные). Поэтому необходимо понять сущность концепции сравнительного преимущества, определить разницу между абсолютным и относительным сравнительным преимуществом, что выводит нас на вопросы расширения границы кривой трансформации и первого представления о проблемах экономического роста.

III. Теоретический раздел

1. Технологические альтернативы и кривая производственных возможностей

Для иллюстрации проблемы выбора при ограниченности ресурсов используют простейшую графическую модель – **кривая производственных возможностей (КПВ)**. В любой модели применяются некоторые допущения. Мы возьмем такие, которые не нарушат логики, но упростят анализ:

а) выпускается всего две группы товаров: X (например, пироги как символ предметов потребления, и Y (станки как символ средств производства). Это условие необходимо для того, чтобы было возможно графическое двумерное изображение;

б) количество всех ресурсов ограничено некоторым строго определенным объемом и является величиной постоянной;

в) уровень технологии задан и не меняется (то есть отсутствует НТП, нет новых изобретений, технических новшеств и т.д.).

г) экономика является закрытой, то есть отсутствуют внешнеэкономические связи.

Из принятых нами допущений очевидно, что общество сталкивается с необходимостью выбора. Редкость ресурсов означает ограниченные возможности в производстве конкретных благ. Поскольку ресурсы ограничены и используются полностью, всякое увеличение производства одного или нескольких благ потребует передачи на них части ресурсов с производства других благ. Другими словами, «бесплатных обедов не бывает». В этом и состоит суть проблемы экономики.

Рассмотреть различные комбинации двух продуктов и соответствующий им набор ресурсов (с учетом полного их использования и эффективного производства) позволяет таблица производственных возможностей. В табл. 1.1 приведены данные о такой гипотетической экономике, где производятся различные комбинации только двух продуктов – станков (инвестиционных товаров) и пирогов (потребительских товаров). Избрав вариант *A*, эта экономика направила бы все свои ресурсы на производство станков; при варианте *E* все наличные ресурсы были бы выделены на производство пирогов. Оба эти варианта представляют собой явно нереалистичные крайности, и поэтому всякая экономика обычно находит приемлемый для себя баланс распределения общего объема производства инвестиционных и потребительских товаров, выбирая тот или иной промежуточный вариант, например *B*, *C* или *D*. Как видно из табл. 1.1, по мере продвижения от варианта *A* к варианту *E* мы увеличиваем производство пирогов, перемещая туда ресурсы, изъятые из производства станков.

Таблица 1.1 – Возможности производства пирогов и промышленных станков при полной занятости ресурсов и достижении производственной эффективности

Тип продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Пироги, сотни тыс.	0	2	4	6	8
Станки, тыс.	14	12	9	5	0

Продвигаясь от варианта *A* к варианту *E*, общество фактически делает выбор в пользу политики «больше сейчас» за счет политики «намного больше потом». Напротив, двигаясь от варианта *E* к варианту *A*, общество выбирает политику ограничения текущего потребления, что означает для общества выбор: «больше потом» или «меньше сейчас».

Вывод: в любой момент времени в экономике полного использования ресурсов и эффективного производства, чтобы получить больше одного продукта, надо жертвовать частью производства другого. Тот факт, что экономические ресурсы ограничены, не позволяет такой экономике одновременно увеличивать выпуск обоих продуктов.

Чтобы лучше понять смысл таблицы производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в графическом изображении. Используем для этого простой двухмерный график, разместив, скажем, данные о производстве инвестиционных товаров (станков) на вертикальной оси, а данные о производстве потребительских товаров (пирогов) – на горизонтальной, как это показано на рис. 1.1, таким образом, мы можем построить кривую ABCB, которая будет определять границу производственных возможностей общества.

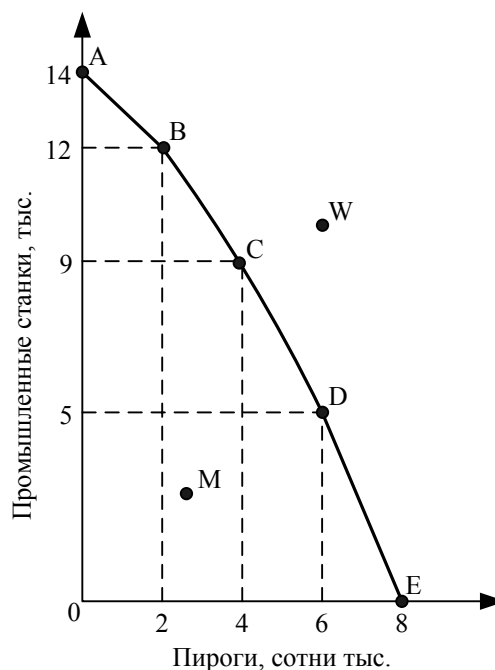


Рисунок 1.1 – Кривая производственных возможностей

Каждая точка на данной кривой показывает максимально возможный объем производства каждого из двух товаров при полном использовании всех имеющихся ресурсов.

Во всех промежуточных точках общество производит оба товара. При этом оно вынуждено делать выбор: поскольку количество внутренних и внешних ресурсов ограничено, дополнительное производство одного из товаров возможно только за счет сокращения производства какого-либо количества единиц другого товара.

В силу ограниченности ресурсов выпуск продукции в точке W (то есть вне области производственных возможностей) невозможен. Напротив, выпуск в точке M достижим, но неэффективен, это означает недоиспользование имеющихся ресурсов (например, безработица) или низкая эффективность их использования (например, большие потери, низкая производительность и т.д.).

2. Альтернативные издержки и проблема выбора. Закон возрастающих альтернативных издержек

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется **альтернативными издержками**, или издержками упущенных возможностей (opportunity cost – англ.).

В экономической теории издержки определяются как потери других, альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены при помощи данных экономических ресурсов

Если для производства одной дополнительной единицы товара X требуется отказаться от двух единиц товара Y, то эти две единицы товара Y и составляют альтернативные издержки товара X. Альтернативные издержки всегда оцениваются по максимальным потерям.

Понятие альтернативных издержек широко используется не только в экономической теории, но и на практике.

Пример

Оценка альтернативной стоимости (транспортная задача)

Сотруднику фирмы предстоит деловая поездка в соседний город. До места назначения можно добраться двумя способами – самолетом либо поездом. Стоимость билета: на самолет – 100 у.е., на поезд – 30 у.е. Время нахождения в пути: на самолете – 2 часа, на поезде – 15 часов. Каким видом транспорта отправит руководство фирмы своего сотрудника, если его средняя доходность оценивается в 5 у.е. в час? (Поездка осуществляется в рабочее время, и возможность полноценной работы в пути исключена).

Решение

При выборе транспортного средства необходимо оценить как прямые затраты (цена билета), так и упущенные выгоды, то есть тот доход, который данный сотрудник мог принести фирме за время пути. Совокупная оценка прямых и косвенных потерь и составляет альтернативную стоимость поездки.

Альтернативная стоимость поездки на самолете:

$100 \text{ у.е. (билет)} + 2 \text{ ч} * 5 \text{ у.е./ч (потерянный доход)} - (15-2) \text{ ч} * 5 \text{ у.е./ч (заработанный доход)} = 45 \text{ у.е.}$

Альтернативная стоимость поездки на поезде:

$30 \text{ у.е. (билет)} + 15 \text{ ч} * 5 \text{ у.е./ч (потерянный доход)} = 105 \text{ у.е.}$

Ответ

Очевидно, что при прочих равных условиях более предпочтительным видом транспорта является самолет (45 у.е. < 105 у.е.).

Как видно и из табл. 1.1, и рис. 1.1 изменение альтернатив приводит к увеличению альтернативных издержек. И здесь очень важно понять, почему это происходит. С одной стороны, сама ограниченность ресурсов говорит о том, что где-то наступит их исчерпаемость. Впервые эта проблема была поднята физиократами, и их анализ вылился в известный закон сокращения плодородия почвы. Позже многие экономисты уделяли ему внимание и, наконец, известным экономистом лауреатом Нобелевской премии П. Самуэльсоном было дано, по сути, всеобъемлющее определение этого закона:

если расширяется использование одного какого-либо фактора и сохраняются при этом неизменными затраты всех остальных факторов, то физический объем продукта станет, начиная с какой-то определенной стадии, убывать.

Если обратиться к физиократам, то земля, как раз, является постоянным фактором. Но ограниченным фактором в конкретный период времени может быть любой ресурс.

Кроме того, рост издержек при перемещении ресурсов из производства одних благ в производство других, как правило, связано и с таким моментом, что не все ресурсы взаимозаменяемы и легко трансформируемы. Достаточно вспомнить, как наши военные заводы переходили на выпуск мирной продукции, и сколько при этом было потерь, даже когда вместо танков пытались сделать тракторы.

Таким образом, возрастание альтернативных издержек носит универсальный характер и поэтому называется законом **возрастания альтернативных издержек**. Это возрастание предопределяет выпуклый характер КПВ. Если бы все ресурсы можно было с одинаковой эффективностью использовать для производства обоих товаров, то КПВ имела бы вид прямой линии.

3. Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность. Принципы максимума и минимума

Производство продукции, соответствующее любой из точек на кривой производственных возможностей, является эффективным.

Понятие «эффективность» было впервые разработано и применено к экономическим процессам итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето (1848–1923). Критерий, предложенный Парето, позволял сравнивать результаты различных экономических ситуаций.

Экономическая эффективность, по Парето, это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения хотя бы одного из участников. По другому подобную ситуацию называют Парето-оптимальным состоянием (или оптимум Парето).

В последствие (уже в начале нашего века) была доказана теорема о том, что общее рыночное равновесие и есть Парето-оптимальное состояние рынка. Это означает, что когда все субъекты рынка, стремясь каждый к своей выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод, суммарное удовлетворение всех членов общества достигает своего максимума.

Докажем, что все точки, лежащие на КПВ, являются эффективными по Парето. Предположим, что общество выпускает объем продукции, соответствующий точке С (рис. 3.1). В этом случае в силу ограниченности ресурсов дополнительное увеличение производства товара X (пирогов) на величину ΔX возможно только при сокращении производства товара Y (промышленных станков) на величину ΔY , то есть при следующих условиях:

$$\Delta X = 0X_d - 0X_c = 6 - 4 = 2 \text{ (сотни тыс.)},$$

$\Delta Y = 0Y_c - 0Y_d = 9 - 5 = 4 \text{ (тыс.)}$, то есть для увеличения производства пирогов на 2 сотни тысяч мы вынуждены сократить выпуск станков на 4 тысячи.

Таким образом, это соответствует определению эффективности по Парето.

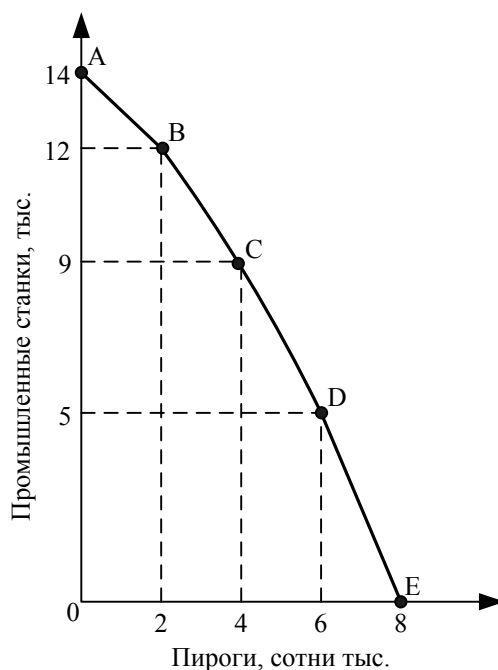


Рисунок 3.1

Но в реальной жизни Парето-оптимальность в большей степени теоретическое, философское понятие, чем практическое. В реальном производстве этот принцип реализуется через принципы максимума-минимума.

Принцип максимума: из имеющихся ресурсов получить максимальный результат, то есть максимум продукции при данных ресурсах.

Принцип минимума: определенного результата необходимо достигнуть при минимальных затратах ресурсов.

На первый взгляд речь идет об одном и том же, но на самом деле в каждом конкретном случае какой-то из принципов является более значимым. Например: выкроить из определенных метров ткани максимальное количество костюмов. Но вот такой случай: получить полноценное, равнозначное образование с минимальными издержками. И студенты узнают, где это можно лучше сделать: в ТГУ, ТПУ и т.д., чтобы минимизировать свои затраты.

Таким образом, модель кривой производственных возможностей позволяет сделать *общие выводы*:

1) ограниченность ресурсов – об этом свидетельствует существование области недостижимых значений за границей КПВ (точки за пределами КПВ);

2) необходимость выбора – общество вынуждено определять, какое сочетание товаров в наилучшей степени удовлетворяет его интересы;

3) наличие альтернативных издержек – об этом свидетельствует убывающий характер кривой, поскольку для производства дополнительной единицы одного товара надо отказаться от выпуска какой-либо величины другого товара;

4) наличие закона возрастающих альтернативных издержек, о чем свидетельствует выпуклый характер КПВ.

4. Взаимовыгодный обмен: абсолютное и сравнительное преимущество. Концепция сравнительного преимущества

Очень большое значение в преодолении тенденции роста альтернативных издержек имеет использование сравнительного преимущества при производстве и реализации благ. До сих пор мы в основном оперировали только одной стороной экономического процесса – производством. Фактически же производство всегда есть процесс воспроизводства, то есть взятый как непрерывный процесс производства, распределения, обмена и потребления. Есть масса потребностей, которые удовлетворяются через производство благ. Но эти блага могут быть произведены с разными издержками. И те, кто производит блага с наименьшими издержками, обладает преимуществом по сравнению с теми, кто эти блага производит с большими затратами. Но проявятся эти различия могут только в процессе обмена, то есть при сравнении.

Экономическая теория выделяет два вида сравнительных преимуществ: абсолютное и относительное. *Абсолютное преимущество* вызвано объективными, независимыми от производителей факторами (природные факторы, местоположение и т.д.). Особенно это проявляется по отношению к сельскому хозяйству и добывающим отраслям промышленности (сравним, например, условия добычи нефти в Кувейте и на севере Томской области или выращивание овощей в Томске и в Узбекистане и т.д.).

Концепция *сравнительного преимущества* утверждает, что те производители, которые способны производить блага с относительно низкими издержками обладают относительным сравнительным преимуществом по сравнению с теми, кто производит эти блага с более высокими издержками. Концепция сравнительного преимущества утверждает, что отдельным субъектам следует специализироваться на тех видах деятельности, где они обладают сравнительным преимуществом. Реализация сравнительного преимущества происходит на рынке, в ходе обмена и определяет конкурентоспособность субъектов на рынке.

Пример

Два домохозяйства занимаются производством молока и хлеба:
Ивановы могут производить либо 2 кг хлеба, либо 6 литров молока;
Петровы – либо 6 кг хлеба, либо 6 литров молока за одинаковое время (например, сутки). Имеют ли они какие-либо сравнительные преимущества?

Нужно подсчитать их альтернативные издержки. Альтернативные издержки производства хлеба равны: у Ивановых $= 6/2 = 3$ литра, то есть 1 кг хлеба им обходится в 3 литра молока (чтобы произвести 1 кг хлеба надо отказаться от 3 литров молока). У Петровых эти издержки $= 6/6 = 1$ литр. То есть Петровы обладают сравнительным преимуществом в производстве хлеба, оно у них обходится дешевле. Теперь посмотрим, как обстоят дела с производством молока. У Ивановых альтернативные издержки производства молока $= 2/6 = 0,333$ кг хлеба (то есть чтобы произвести дополнительно 1 литр молока они вынуждены отказаться от 0,33 кг хлеба), у Петровых эти издержки $= 6/6 = 1$ кг хлеба. То есть здесь сравнительное преимущество имеют Ивановы, у них производство молока чуть ли не в 3 раза дешевле. Если они захотят использовать свои сравнительные преимущества, то каждое домохозяйство должно специализироваться на том, что для каждого из них обходится дешевле и обмениваться продуктами труда. Это даст выгоду обоим домохозяйствам.

Попробуйте решить эту проблему графически с помощью кривых производственных возможностей (можно воспользоваться дополнительной литературой, см. учебник: Ивашковский С.Н. Микроэкономика, с. 34–36).

5. Смещение кривой трансформации вправо и проблема источников экономического роста

Может ли общество преодолеть ограниченность ресурсов и выйти за границу своих производственных возможностей? Да, но только при отказе от некоторых исходных допущений данной модели:

1) увеличение объема производственных ресурсов (освоение новых земель, открытие новых месторождений, вовлечение в производство ранее не работавших, иммиграция и т.д.);

2) внедрение технических и технологических новшеств;

3) использование преимуществ международных экономических отношений (импорт необходимых обществу экономических ресурсов, а также потребительских товаров и услуг).

Все перечисленное позволяет преодолеть ограниченность ресурсов, кривая производственных возможностей смещается, то есть потенциальный совокупный объем производства в экономике меняется.

Для большей наглядности опишем, происходящие изменения в экономике более детально.

Хотя в каждый момент времени совокупные ресурсы являются неизменными как по количеству, так и качеству, со временем эти параметры меняются. Скажем, с течением времени рост населения страны приводит к увеличению предложения труда и предпринимательской способности. К тому же обычно со временем качество труда повышается. Несмотря на то что мы истощаем некоторые из наших энергетических и минеральных ресурсов, открываются все новые их источники. Так, осушение болот и реализация ирригационных программ расширяют площади пахотных земель.

Итоговым результатом такого возрастающего предложения факторов производства становится способность общества одновременно увеличить объемы производства и инвестиционных (станков) и потребительских (пирогов) товаров. Из-за этого, например через 20 лет показатели производственных возможностей, приведенные в табл. 1.1, могут устареть и уступить место новым, которые представлены в табл. 5.1. Рост предложения ресурсов приводит к росту объема потенциального производства одного или обоих продуктов в каждом варианте. Происходит экономический рост, характеризующийся тем, что потенциальный объем выпуска продукции увеличивается.

Таблица 5.1 – Возможности производства пирогов и промышленных станков через 20 лет

Тип продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Пироги, сотни тыс.	0	4	8	12	16
Станки, тыс.	18	16	12	7	0

Но такой благоприятный сдвиг кривой производственных возможностей вовсе не гарантирует того, что экономика действительно будет работать в режиме, соответствующем какой-либо точке, лежащей на новой кривой. Экономика может и не суметь полностью реализовать свои новые возможности. Из-за этого кривая производственных возможностей может сместиться, а производство может не достичь объема, представленного точкой, лежащей на новой кривой.

Другое принятое нами допущение заключается в признании постоянства, или неизменности, технологии. Как свидетельствуют факты, техника и технология в течение длительного периода существенно прогрессировали. Технический прогресс влечет за собой появление новых и лучшего качества товаров, а также совершенствование способов производства этих товаров. Пока будем считать, что технический прогресс приводит лишь к совершенствованию средств производства – созданию более эффективных машин и оборудования. Технический прогресс изменяет наше предыдущее обсуждение проблемы экономии. Повышая эффективность производства, технический прогресс позволяет обществу производить больше товаров при прежнем количестве ресурсов. Другими словами, как и увеличение количества ресурсов, технический прогресс позволяет производить одновременно больше благ (станков и пирогов).

Таким образом, когда растет предложение ресурсов или совершенствуются технологии и техника, кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 1.1, смещается вверх и вправо, что на рис. 5.1 иллюстрирует кривая A'B'C'D'E'. Такое смещение кривой производственных возможностей отражает рост экономического потенциала, проще говоря, экономический рост, то есть способность общества в целом производить больший объем продукции. Такой рост является результатом: 1) увеличения предложения ресурсов; 2) улучшения качества ресурсов; 3) прогресса технологии.

Следствием такого роста становятся новые возможности: при полном использовании ресурсов экономика сможет производить больше станков и одновременно больше пирогов. Если статичная, нерастущая экономика вынуждена жертвовать частью продукции, чтобы получить больше другой продукции, динамичная, растущая экономика способна обеспечить себя большим количеством обоих продуктов одновременно.

Обычно экономический рост не означает пропорционального увеличения мощностей страны в производстве всех выпускаемых в ней продуктов. Обратите внимание на рис. 5.1, который показывает, что хотя экономика в состоянии производить вдвое больше пирогов, рост производства станков составляет только порядка 30 %.

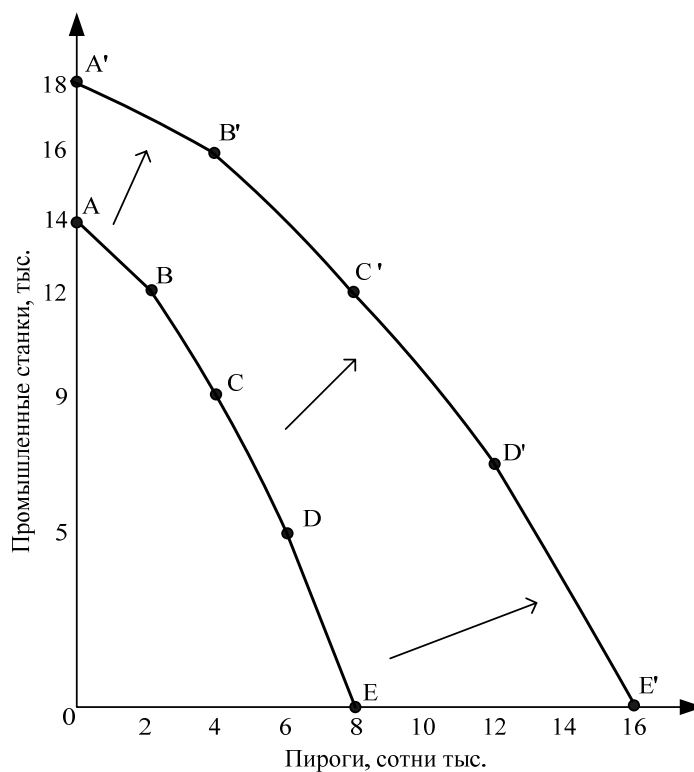


Рисунок 5.1 – Смещение КПВ

IV. Основные термины и понятия

1. Технологические альтернативы
2. Кривая трансформации (кривая производственных возможностей)
3. Альтернативные издержки
4. Закон убывающего плодородия почвы (Ж.Б. Тюрго)
5. Мальтусовский закон народонаселения
6. Закон убывающей производительности труда и капитала (Дж. Кларк)
7. Закон возрастающих альтернативных затрат (П. Самуэльсон)
8. Эффективное использование ресурсов
9. Принцип минимума и принцип максимума
10. Парето-оптимальность
11. Экономический рост
12. Факторы экономического роста
13. Сравнительное преимущество
14. Абсолютное сравнительное преимущество
15. Относительное сравнительное преимущество

V. Графический анализ

1. Для ответа на следующие вопросы используйте кривую производственных возможностей (рис. 1.1).

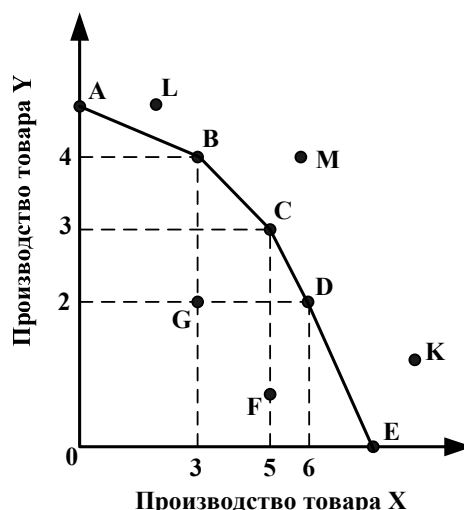


Рисунок 1.1 – Кривая производственных возможностей

- а) Сравните альтернативные издержки выпуска дополнительной единицы товара X в точках B, C и D. Какой закон иллюстрирует данная закономерность?
 - б) В конце 1990-х годов добывающая промышленность России не работала в полную меру из-за забастовок. Какая точка на графике может соответствовать этому состоянию?
 - в) Почему данную кривую называют не только кривой производственных возможностей, но и кривой трансформации? Дайте экономическое объяснение конфигурации данной кривой.
2. Изобразите на модели кривой производственных возможностей изменения в экономике нашей страны в некоторые переломные моменты ее социально-экономического развития (все товары разделить на две категории – продукция тяжелой промышленности и потребительские товары):
- а) изменения в экономике СССР с 1940 по 1943 гг.;
 - б) изменения в экономике России по состоянию на 1995 г.;
 - в) изменения в экономике России, которых следует добиваться в ближайшие годы.

VI. Задачи и ситуации

1. В экономике производятся сахар и мука. 1 кг сахара производится из 10 кг свеклы, а 1 кг муки – из 2 кг зерна. Имеется 600 кг свеклы и 40 кг зерна. Найти:
 - а) границу производственных возможностей;
 - б) производственную возможность, отвечающую полной занятости ресурсов.
2. Граница производственных возможностей задается формулой: $y = 19 - x^2$. Найти переменные издержки продукта при его выпуске = 10.
3. В экономике производится 200 тыс. т молока и 300 тыс. т пшеницы. Альтернативные издержки производства молока = 5. Найти максимально возможный выпуск пшеницы после увеличения выпуска молока на 10 %.
4. В стране A максимально возможный выпуск кофе = 30, а пшеницы – 10. В стране B максимально возможный выпуск кофе = 25, а пшеницы – 5. Множество производственных возможностей в обеих странах – треугольники. Найти сравнительные преимущества каждой страны, коэффициенты обмена и построить границы торговых возможностей.

5. Для каждого из трех вариантов производства указаны выпуски двух продуктов и расходы двух ресурсов. Найти оптимальные по Парето варианта производства.

	Продукты		Ресурсы	
А	20	30	4	5
В	15	25	2	6
С	18	30	1	5

6. Объясните в чем смысл фразы: «Завтрашнее изобилие требует сегодняшних жертв».

7. В 1996 г. поэт В. Малышук написал следующие строки:

Везет соседу Колесову Ваньке.
А у меня уже пятнадцать лет
Проценты не растут в швейцарском банке.
Наверно, потому, что вкладов нет.

Чему равны альтернативные издержки в данной ситуации?

8. Объясните, как каждый из перечисленных факторов влияет на положение кривой производственных возможностей:

- средние экзаменационные оценки студентов вузов и учеников старших классов школ снижаются;
- доля безработных снизилась с 9 до 6 % численности рабочей силы;
- расходы на оборону сокращаются, что позволяет государству тратить больше средств на здравоохранение;
- новая технология повышает эффективность извлечения меди из руды.

VII. Контрольные вопросы

- Какие делаются допущения (абстракции) при построении модели кривой производственных возможностей (КПВ)?
- Что показывает кривая производственных возможностей?
- Сравните точки внутри и за пределами КПВ.
- Почему КПВ называют еще кривой трансформации?
- Все ли затраты, которые имеют место при производстве благ, являются альтернативными?
- Дайте графическое и теоретическое объяснение роста альтернативных издержек.
- Может ли общество выйти за пределы данной КПВ?
- Если экономика эффективна, то действует ли закон убывающей отдачи (закон возрастающих альтернативных издержек)?
- Какие факторы экономического роста могут сдвинуть КПВ вправо?
- Может ли КПВ сдвинуться влево и что это означает?
- Что означает Парето-оптимальность по отношению к эффективному использованию ресурсов?
- Что означают принципы минимума и максимума по отношению к эффективному использованию ресурсов?
- Что означает сравнительное преимущество?
- Какие абсолютные преимущества имеет наша страна?
- Какими относительными сравнительными преимуществами обладает наша страна?
- Эффективно ли, на ваш взгляд, используются наши сравнительные преимущества?

ТЕМА 3

РЫНОК КАК ФОРМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

I. Основные вопросы темы

1. Формирование рыночных механизмов координации экономического выбора. Разделение труда и кооперация, их значение для возникновения обмена.
2. Экономическая обособленность субъектов как условие рыночного обмена. Собственность и рынок. Собственность и право собственности. Теорема Р. Коуза.
3. Рынок и типы экономических систем.
4. Рынок: сущность, структура, преимущества и недостатки.
5. Субъекты рыночных отношений.

II. Место и значение темы

Ключевые экономические вопросы «что, как и для кого производить» решались человеком всегда, даже в тех обществах, которые мы называем сейчас патриархальными. Люди всегда искали способы и механизмы, с помощью которых эти проблемы решались бы наиболее эффективно. Рынок как механизм эффективной координации связей прошел очень длительный путь своего становления и развития, который далеко не закончен. И в этой теме основным предметом изучения является рынок и рыночные отношения, возникающие между людьми в процессе его функционирования.

Прежде всего, необходимо выяснить факторы возникновения и развития рыночного хозяйства. Особое внимание будет уделено изучению собственности, как одной из базовых категорий рыночной экономики. Необходимо не только выяснить различие и связь между правовым и экономическим пониманием сути собственности, но и понять, как она связана с рынком и с эффективностью, знать «пучок прав» Р. Коуза и значение этих прав для функционирования рынка. Использование рыночных механизмов связано с определенными затратами, которые получили название транзакционные издержки, что требует их рассмотрения.

Дальнейший анализ в теме идет от общего к частному: то есть дается первоначальное понимание рынка, а затем и категорий, связанных с его функционированием: классификация рынков по различным критериям, рассмотрение таких категорий как товар, стоимость, потребительная стоимость, полезность, цена, деньги. Здесь необходим не только логический, но и исторический подходы к анализу этих категорий.

III. Теоретический раздел

1. Формирование рыночных механизмов координации экономического выбора. Разделение труда и кооперация, их значение для возникновения обмена

В предшествующих темах мы установили, что основными проблемами экономики является определение что, как и для кого производить и что это всегда проблема выбора. Но кто определяет этот выбор, каким образом в экономике устанавливается «порядок»? На разных этапах развития существовали свои определяющие механизмы координации экономических процессов. Мы знаем, что

исторически современному производству предшествовало так называемое натуральное хозяйство. Можно отметить несколько существенных признаков, типичных для него:

- самообеспечение в рамках замкнутых единиц (община, домохозяйство и т.д.)
- отсутствие разделения и специализации, преобладание естественного разделения труда;
- замкнутый, локальный характер отдельных хозяйств;
- прямые, личностные экономические отношения. И это собственно и было основой координации внутри отдельных изолированных обществ (прямой приказ, подчинение, моральные факторы и т.д.).

Все это определяло консерватизм натурального хозяйства и его многовековое существование. Ведь Россия еще в начале XX века была в основном натуральной, патриархальной страной. Да и в настоящее время еще есть страны, где натуральное хозяйство является преобладающим, особенно в сфере производства.

Но, тем не менее, общество развивалось и на смену натуральному хозяйству постепенно приходило рыночное. Рынок и рыночные механизмы стали основными координаторами экономических процессов (конечно, в странах с рыночной экономикой). Что же способствовало возникновению рынка?

Разделение труда и специализация. Этой проблеме очень большое внимание уделяли классики и, в частности, А.Смит, а за ним и марксисты. Конечно, работа А. Смита не так распространена у нас. Но вот труд К. Маркса «Капитал» есть в любой библиотеке. И даже просмотрев заголовки 1-го тома видно, какое внимание уделяется этому процессу, как отслеживается постепенное развитие разделения и возникновение на его основе кооперации труда. Конечно, разделение труда это в значительной степени технологическая проблема. Но оно вызывает два вида чисто экономических последствий. С одной стороны, в силу разделения труда растет его производительность, и появляются излишки продукции, которую можно отправить на обмен. С другой стороны, разделение – это специализация преимущественно на производстве чего-то одного, а многие другие блага необходимо приобретать. То есть появляется и возможность, и необходимость обмена. В настоящее время англоязычные учебники очень мало уделяют внимания этому процессу. Но вот немецкие учебники по-прежнему довольно основательно анализируют виды и формы разделения. Поэтому для более глубокого изучения этого вопроса можно обратиться к учебнику Х. Зайделя и Р. Теммена «Основы учения об экономике» или к К. Марксу «Капитал», где также много внимания уделено этим проблемам.

Но само по себе разделение труда еще не гарантия того, что основным механизмом координации экономических связей будет рынок. Известно, что в древних обществах (Рим, Греция и т.д.) существовало довольно развитое разделение труда, существовали деньги и развита торговля, но вряд ли эти хозяйства можно отнести к рыночным.

2. Экономическая обособленность субъектов как условие рыночного обмена. Собственность и право собственности. Теорема Коуза

Вторым (после всеобщего разделения труда) необходимым условием возникновения рыночного хозяйства является обособление производителей, то есть их полная самостоятельность в решении основных экономических вопросов (что, как и для кого), которая формируются на основе отношений собственности. Эта проблема очень важна, поэтому она выделяется в отдельный вопрос.

Основной экономической обособленности является **собственность** производителей на продукты своего труда. Отношения собственности формируются на

основе существующей морали, традиций, норм, правил и, наконец, законов. В отношениях собственности необходимо выделять два аспекта: правовой и экономический. Экономическое содержание собственности является основой, базой для их закрепления в правовых нормах. Можно привести немало примеров, когда экономические отношения собственности существовали, но юридически не были закреплены. Самый типичный пример – существование частной собственности в СССР, особенно в отдельных республиках. Но с юридической точки зрения такой собственности у нас не было.

Одним из первых анализ сущности собственности был дан в труде К. Менгера (маржиналист) «Основания политической экономии». Если кратко, то суть его подхода сводится к следующему. Собственность своей исходной предпосылкой имеет существование редких благ (ограниченность ресурсов), то есть таких благ, которых меньше по сравнению с потребностью в них. И собственность является единственно возможным и самым эффективным инструментом решения противоречия между неограниченными потребностями и ограниченными ресурсами. Так, солнце, ветер и т.д. – это свободные блага и отношения собственности по их поводу не возникают. Но как только возникает ограниченность, то сразу возникают и соответствующие проблемы: что, как, кому. И *собственность есть система исключений* из доступа к ограниченным ресурсам и благам. Но в то же время она есть и *система доступа к ним*, но на определенных условиях, закрепленных в праве, и реализоваться она может посредством обмена, рыночных отношений. Содержание собственности наиболее полно раскрыто в тех правах, которыми обладает собственник – «пучок прав» Р. Коуза. Их перечень довольно обширен, но основные из них сводятся к следующему:

- право владения, то есть право исключительного контроля над благами;
- право управления, то есть право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право использования, то есть право применять благо для себя.

Это так называемая триада прав: владение, распоряжение, пользование (основные права, закрепленные в ГК РФ).

Если нет прав, то и нет собственника. Очень образный пример на этот счет приводит Д. Хайман в «Современной микроэкономике». Суть: представим себе, что вышел закон, отменяющий собственность на автомобили (запрещается их закрывать, уносить ключи и т.д.), то есть каждый им пользуется как свободным благом, не неся издержек. Что будет? Довольно быстро автомобили исчезнут, так как никто не будет их содержать в порядке, ремонтировать, и производство тоже исчезнет, так как производители не будут компенсировать свои издержки и т.д. То есть собственник не только владеет, но и несет ответственность за эффективное использование своей собственности. Если он этого делать не будет, то права собственности перейдут к другому. С этим связана *1-я теорема Р. Коуза*: если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, их, в конце концов, приобретут те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства и распределения.

Таким образом, отношения собственности определяют обособленность производителей, а значит и их возможности вступать в равноправные экономические отношения с другими экономическими субъектами и самостоятельно решать основные экономические проблемы. Такие отношения существуют на уровне общества только в рыночной экономике. Но такая возможность существовала не всегда, да и сейчас еще не везде существует. Это связано с историческим процессом развития обществ в рамках определенных экономических систем.

3. Рынок и типы экономических систем

Фундаментальные вопросы экономики ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить по-разному решаются в различных **экономических системах**. В экономической литературе существует много различных определений экономической системы и самая различная их классификация. Их можно найти в учебниках и словарях. Можно использовать самое простое: «Экономическая система включает все те институты, организации, правила, законы, которые воздействуют на экономическое поведение людей». Или еще более простое: «Экономическая система это совокупность механизмов и институтов для принятия и реализации экономических решений» и т.д. Если для выделения систем использовать два основных критерия: форму собственности на средства производства и способ координации и управления экономической деятельностью, то с большой долей условности можно выделить **четыре типа экономических систем**:

- традиционная;
- командно-административная (или централизованная, плановая);
- рыночная;
- смешанная.

3.1. Традиционная экономика

Предполагает господство натурального хозяйства. Решение основных экономических вопросов осуществляется на основе традиций и обычаев (наследование занятий, социального статуса и ролей, многочисленные табу, кастовая, цеховая, общинная замкнутость, детальная регламентация многих сторон частной жизни).

В современном обществе традиции и обычаи влияют, главным образом, на частную жизнь людей. В экономической сфере элементы традиционной экономики сохранились в ограниченном виде (деление профессий на «мужские» и «женские», приемлемый обществом уровень дифференциации доходов, некоторые способы распределения потребительских благ, особенно в небольших социальных группах).

Примером традиционной экономики может служить образ жизни староверских общин, живущих вдали от людей и т.д.

3.2. Командная экономика

Большинство ресурсов находится в государственной собственности, хотя очень часто это маскируется различными суррогатами госсобственности (народная, общественная, коллективная и т.д.). Все решения о производстве, обмене и распределении материальных благ принимаются централизованно. «Невидимая рука» рынка (то есть силы конкуренции, спрос и предложение, рыночное ценообразование и т.д.) заменяются «видимой рукой» государства. Как правило, рыночные категории (товар, деньги, цена и т.д.) используются, но как инструменты планирования и директивного управления и решающей роли на производство не оказывают. Конечно, в определенные периоды такая экономика выполняет свою миссию концентрации ресурсов в одних руках и их направление на решение каких-то очень важных проблем (например, в военные годы). Но как способ координации в нормальных условиях доказала свою нежизнеспособность из-за низкой эффективности производства (примеров достаточно, начиная от бывшего СССР и заканчивая Северной Кореей).

3.3. Рыночная экономика

Господство частной собственности на ресурсы, использование рыночного механизма спроса и предложения для решения основных экономических проблем. В идеале рыночный механизм (так называемая чистая рыночная экономика) исключает государственное вмешательство и регулирование, предполагает полную свободу

рыночных сил. Государство лишь контролирует соблюдение «правил игры». Все субъекты рынка (домохозяйства, предприятия) действуют самостоятельно, имея в виду лишь собственный интерес и собственную выгоду. Вот как об этом написал известный английский экономист Адам Смит: «Человек невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это». В настоящее время выражение «невидимая рука А. Смита» стало образным выражением для характеристики сущности рыночных отношений.

3.4. Смешанная экономика

Сегодня нельзя говорить о наличии в том или ином государстве в чистом виде одной из трех моделей. В большинстве современных развитых стран существует смешанная экономика, сочетающая элементы всех трех типов систем. То есть смешанные системы – это системы, базирующиеся в основном на частной собственности, на рыночных отношениях, однако, важную роль в них играет и государство. Особенно это проявляется в создании условий для функционирования рынка, в социальной поддержке населения, в нейтрализации отрицательных внешних и внутренних эффектов. Экономика смешанного типа регулируется и рынком, и государством, и в какой-то степени традициями, хотя в разных странах на разных этапах развития преобладает тот или иной вид отношений.

Рассмотрим более подробно, как функционирует рыночная экономика и каковы ее основные характеристики.

4. Рынок: сущность, структура, преимущества и недостатки

Термин «рынок» – неоднозначный. Под ним понимают и место торговли (поехал на центральный рынок) и отдельные рынки (рынок недвижимости динамичен) и человеческая деятельность (рынок труда) и т.д. Мы же в данном случае под рынком будем понимать особую форму взаимоотношений между отдельными, самостоятельно принимающими решения хозяйственными субъектами, которые сформировались в ходе исторического развития.

Рыночной экономике присущи следующие черты:

- частная собственность,
- свободное предпринимательство,
- ценообразование, основанное на механизме спроса и предложения,
- конкуренция,
- ограниченная роль государства

Выделяют структуру и инфраструктуру рынка.

Инфраструктура рынка – это совокупность институтов, систем, служб, предприятий, опосредующих движение товаров и услуг, обслуживающих рынок и обеспечивающих его нормальное функционирование.

Инфраструктура рынка включает в себя такие элементы как:

- биржи (товарные, фондовые, валютные);
- аукционы, ярмарки;
- предприятия оптовой и розничной торговли;
- банки, страховые компании, фонды, фондовые биржи;
- биржи труда;

- информационные центры;
- юридические конторы;
- рекламные агентства;
- аудиторские и консалтинговые фирмы и др.

Все эти элементы очень тесно связаны друг с другом. Если они находятся в равновесии, то вся экономика также находится в равновесии. И наоборот, дестабилизация хотя бы одного из элементов (например, банковской сферы) негативно отражается на всей рыночной экономике в целом.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка.

Можно выделить следующие критерии для классификации структуры рынка:

1. по объектам рыночных отношений: рынок потребительских товаров и услуг, рынок промышленных товаров, рынок сырья, рынок ценных бумаг, рынок валюты и т.д.;
2. по субъектам рынка: рынок покупателей, рынок продавцов;
3. по географическому положению: местный, национальный, мировой;
4. по степени ограничения конкуренции: рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, монополия);
5. по отраслям: (автомобильный, нефтяной и т.д.;
6. по характеру продаж: оптовый, розничный;
7. по соответствию действующему законодательству: легальный, нелегальный, «черный» рынок.

Не являясь идеальным, рыночный механизм, тем не менее, обладает рядом *преимуществ*, присущих только ему:

- эффективное распределение ресурсов, смягчающее проблему ограниченности ресурсов;
- возможность успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации (иногда достаточными считаются сведения об уровне цены и издержках);
- гибкость, высокая адаптивность к меняющимся условиям, быстрая корректировка неравновесия;
- оптимальное использование достижений НТР (стремясь получить максимальную прибыль, предприниматели идут на риск, разрабатывая новые товары, вводя в производство новейшие технологии);
- регулирование и координация деятельности людей без принуждения, то есть свобода выбора и действий экономических субъектов;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг.

Вместе с тем рынок имеет и существенные *недостатки*:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- не имеет экономического механизма защиты окружающей среды (необходимы законодательные акты);
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (образование, здравоохранение, оборона);
- не обеспечивает социальную защиту населения, не гарантирует право на труд и доход, не перераспределяет доход в пользу необеспеченных;
- не обеспечивает фундаментальные исследования в науке;

- не обеспечивает стабильного экономического развития (циклические подъемы и спады, инфляция, безработица и т.д.).

Все это предопределяет необходимость государственного вмешательства, которое дополняло бы рыночный механизм, но не вело его к деформации.

5. Субъекты рыночных отношений

В экономической теории выделяют три основных субъекта рыночных отношений – домохозяйства, фирмы и государство.

Домохозяйство – это экономическая единица, объединяющая лиц, живущих под одной крышей, которые принимают или вынуждены принимать общие финансовые решения. Домохозяйства, как правило, относят к сектору потребителей и наделяют их следующими чертами:

1) каждое домохозяйство принимает единое решение, как будто оно состоит из одного человека (экономистов не интересуют принципы выработки подобных решений);

2) домохозяйства – полновластные собственники экономических ресурсов и самостоятельно принимают решения об их продаже производителям;

3) любое домохозяйство, принимая решения, стремится получить максимальное удовлетворение своих потребностей, максимальную полезность, исходя из поставленных целей и имеющихся ограничений для их достижения.

Фирма – экономическая единица, нанимающая факторы производства для производства товаров и услуг, которые она затем продает домохозяйствам, другим фирмам или государству. Фирмы относятся к сектору производителей и обладают следующими свойствами:

1) каждая фирма принимает единое, решение, как если бы она состояла из одного человека;

2) фирмы – полновластные пользователи средств производства;

3) принимая решения, фирма стремится максимизировать свою прибыль.

Государство понимается в широком смысле слова, как совокупность всех правительственных учреждений, имеющих юридическую и политическую власть для контроля над хозяйственными субъектами и рынком. Государство стремится максимизировать общественную полезность.

Модель кругооборота доходов

Наиболее общее представление о взаимосвязи экономических субъектов рынка может дать так называемая **модель кругооборота доходов** в упрощенном виде (чистая рыночная экономика, рис.5.1.) и в полном виде (рыночная экономика с учетом государства, рис.5.2.).

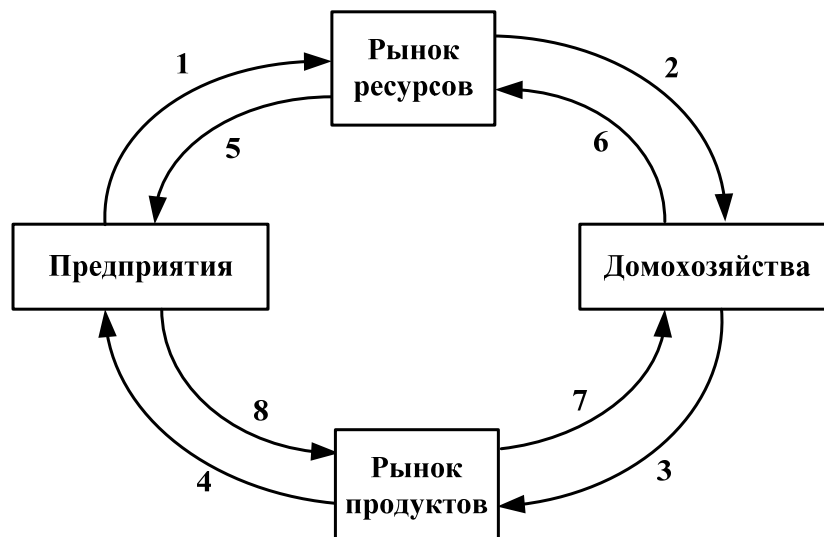


Рисунок 5.1. – Упрощенная модель кругооборота доходов

Предприятия через рынок факторов производства покупают у домохозяйств необходимые им ресурсы (5 и 6), производят необходимые товары и услуги (7 и 8) и продают их через рынок продуктов домохозяйствам. В результате издержки фирм (1) превращаются в потребительские доходы (2), а те в свою очередь поступают на рынок продуктов, а затем на счета фирм в качестве доходов (4). Экономические отношения, возникающие между экономическими субъектами, изображенными на этом рисунке и составляют предмет раздела экономической науки «Микроэкономика».

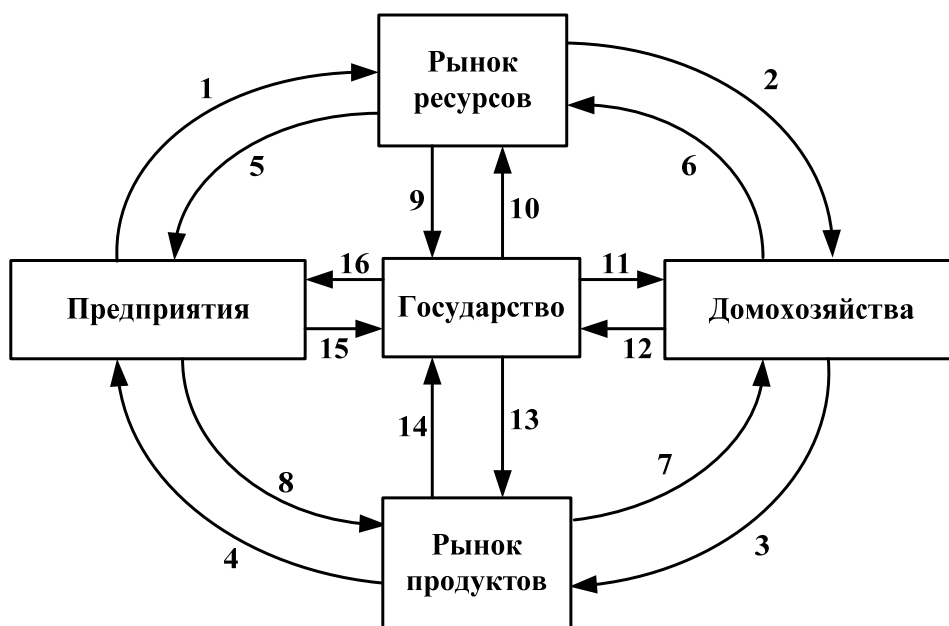


Рисунок 5.2. – Полная модель кругооборота доходов

В более полной модели кругооборота мы добавляем государство, как равноценного субъекта рыночных отношений. Государственные расходы (10 и 13), налоги (12 и 15) и трансфертные платежи (11 и 16), а также опосредованные этим потоки ресурсов и продуктов (9 и 14) в государственный сектор оказывают влияние на распределение доходов, ресурсов и, как следствие, на уровень деловой активности фирм и домохозяйств. И этот уровень анализа составляет предмет раздела «Макроэкономика». Но прежде чем их рассматривать, нам необходимо познакомиться

с основами функционирования рыночного хозяйства независимо от того, какой уровень рассматривается: микро или макро. Это связано с изучением теории спроса и предложения и механизмов рыночного способа координации экономических связей.

IV. Основные термины и понятия

1. Экономический субъект
2. Домохозяйство
3. Государство
4. Фирма
5. Экономическая система
6. Патриархальная (традиционная) экономика
7. Командная (централизованная) экономика
8. Рыночная экономика
9. Смешанная экономика
10. Экономический кругооборот
11. Деньги
12. Экономические цели
13. Экономическая свобода (обособленность)
14. Собственность
15. Товар
16. Разделение труда

V. Графический анализ

1. Покажите разницу в модели кругооборота между рынком ресурсов и рынком товаров и услуг. Каким образом домохозяйства и фирмы выполняют в этой модели функции и покупателя, и продавца? Какие потоки имеются в данной модели?
2. На рис. 3.1 изображена схема кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг.

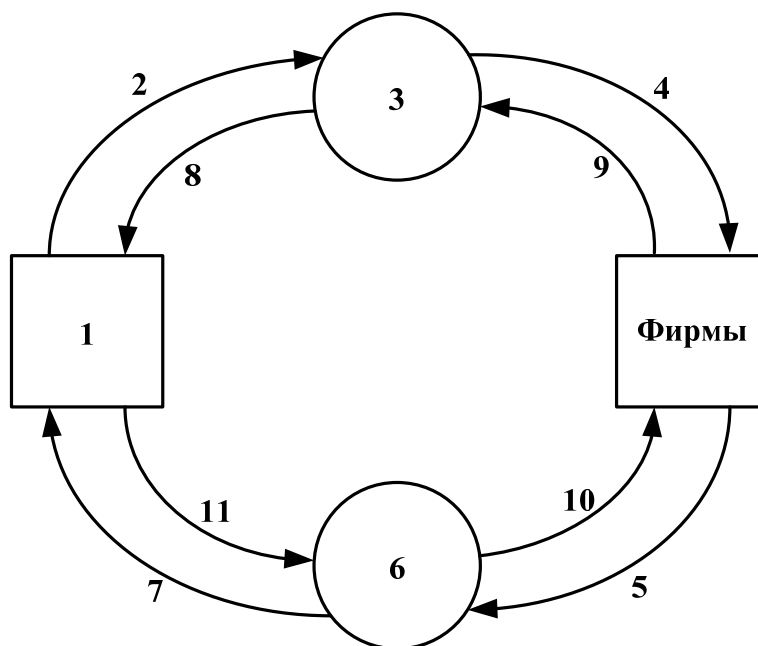


Рисунок 3.1 – Схема кругооборота ресурсов

а) Определите соответствие цифр на выносках понятий, приведенных в списке ниже.

Цифры на выносках	Соответствие	Список понятий
1		1. Конкуренты
2		2. Государство
3		3. Покупатели
4		4. Рынок ресурсов
5		5. Рынок товаров и услуг
6		6. Налоговая инспекция
7		7. Домохозяйства
8		8. Ресурсы
9		9. Факторы производства
10		10. Товары и услуги
11		11. Экономические блага
		12. Цены
		13. Запасы
		14. Потоки
		15. Деньги
		16. Руководство

б) Такая же схема используется и в макроэкономике для обозначения взаимосвязей между макроэкономическими субъектами. В чем заключается различие микроэкономического и макроэкономического подходов применительно к данной схеме?

VI. Задачи и ситуации

1. История (археологические раскопки и т.д.) дает много подтверждений тому, что обмен существовал и в довольно отдаленные времена. И, тем не менее, эти хозяйства называют натуральными. Поэтому подумайте над вопросами: какими особенностями можно охарактеризовать такое хозяйство, почему обмен далеко не всегда означает рыночные отношения, можно ли сейчас найти примеры натурального хозяйства, что означает термин «робинзонада».

Внимательно рассмотрите следующие утверждения.

а) В замкнутой экономической единице ведется производство готового продукта и его потребление.

б) Трудовой процесс базируется на традициях, обычаях, принудительно устанавливаемых хозяйственных связях в рамках отдельной общности.

в) Производство основано как на индивидуальном труде собственника, так и на применении им рабочей силы.

г) Процесс производства ведется с применением малопроизводительных орудий труда, не дающих дополнительного продукта, сверх необходимого для потребления самих производителей.

д) Изготовленная продукция принадлежит собственнику и предназначена для свободной реализации на рынке.

е) Экономическая эволюция происходит очень медленно, отдельные усовершенствования и преобразования могут совершаться столетиями.

ж) Быстрый экономический прогресс общества является следствием высоких темпов роста производительности труда и динамичного расширения ассортимента продукции.

Какие утверждения, на Ваш взгляд, характеризуют признаки натурального хозяйства и товарного хозяйства и в чем их принципиальные различия?

2. Общество в своем развитии прошло через многие этапы разделения труда.

а) Вспомните из истории, что такое общественное разделение труда и его виды?

б) Разделение труда в современном обществе и выделение на этой основе различных сфер деятельности: каких?

в) Производственное разделение в современных условиях – приведите примеры.

г) Определите разделение труда и специализацию по такому направлению как экономика. Поясните сущность следующего вывода: «Необходимым следствием специализации является обмен».

д) Подумайте над вопросом, что положительного и отрицательного несет разделение труда на конвейерных и автоматических производствах.

3. Что из перечисленного ниже может рассматриваться как рыночная деятельность, а что – как нерыночная деятельность:

а) рекламные объявления в газете;

б) приготовление пищи в домашних условиях;

в) предоставление государством пособий по безработице;

г) закупки государством военной техники;

д) выращивание овощей на приусадебном участке для собственного потребления;

е) «блошиный» рынок;

ж) выращивание клубники на приусадебном участке для продажи.

4. Мы различаем рынки по типу продаваемых товаров:

а) рынки потребительских товаров;

б) рынки средств производства;

в) рынки труда;

г) рынки денег и капитала;

д) особые рынки (биржи и т.д.).

Подберите для каждого рынка не менее 5 наименований товаров и определите, в чем особенность каждого из них.

5. Представим, что экономика вернулась к схеме обращения Т-Т, и известна такая пропорция обмена: 18 карандашей = 50 тетрадам. Как изменится меновая стоимость, если:

а) стоимость карандашей возрастет в 2 раза;

б) стоимость тетрадей упадет в 2 раза;

в) стоимость карандашей упадет в 2 раза, а стоимость тетрадей возрастет в 2 раза;

г) стоимость карандашей возрастет в 2 раза, а стоимость тетрадей упадет в 2 раза.

На этом примере рассмотрите, что такое меновая стоимость и что такое стоимость. Какие проблемы связаны с бартерным обменом? Покажите экономическое значение денег в качестве средства обращения. Прокомментируйте следующее высказывание: «Деньги являются единственным товаром, который не годится ни на что другое, кроме как на то, чтобы от него избавиться».

6. Что из перечисленного ниже входит в состав домашних хозяйств, бизнеса, правительства:

а) текущий счет физического лица в банке, расходующийся на личное потребление;

б) держатель акций;

в) индивидуальное фермерское хозяйство;

г) чиновник министерства;

- д) биржа металлов;
- е) профессорско-преподавательский состав государственного высшего учебного заведения;
- ж) бюджет семьи Ивановых;
- з) текущий счет предприятия в банке;
- и) арендатор земли;
- к) выпускник института, ищущий работу.

7. В 80-е годы XX в. в западной экономической печати велась полемика о возможности возврата к золотому стандарту. Эти идеи периодически возникают и сегодня. Каковы доводы в защиту такой позиции? Чем можно объяснить постоянный возврат к этой идее? Возможен ли, на ваш взгляд, возврат к золотому стандарту?

8. Какую функцию выполняют деньги в каждой из представленных ниже ситуаций:

- а) Ваш депозитный счет в банке;
- б) покупка автомобиля в кредит;
- в) покупка овощей на базаре;
- г) получение стипендии;
- д) прайс-лист на продаваемую в магазине бытовую технику;
- е) продажа земельного участка;
- ж) меню с ценами в студенческой столовой?

VII. Контрольные вопросы

1. В чем самые существенные различия натурального и товарного хозяйства?
2. В чем сущность предметной, подетальной, технологической и функциональной специализации?
3. Какие экономические отношения возникают между людьми в связи с разделением труда?
4. Почему одного разделения труда недостаточно для появления рынка?
5. Что такое собственность?
6. Чем отличаются пользование и владение? Какие еще права вы можете вспомнить из пучка прав Р. Коуза?
7. Почему рынок на данном этапе является самым эффективным механизмом координации хозяйственных связей?
8. Какие классификации рынков вам известны?
9. Каким образом в традиционной системе, рыночной и командной решаются проблемы ограниченности ресурсов?
10. Что такое смешанная экономика?
11. Что такое стоимость, потребительная стоимость, полезность и цена?
12. В чем преимущество перехода от товарных денег к бумажным?
13. Можно ли сказать, что истинная ценность современных денег определяется их обеспечением?
14. Чем в современных экономиках обеспечиваются деньги и их стабильность?
15. Если представить, что в будущем все перейдут на так называемые электронные деньги, то будут ли они выполнять функции денег?

ТЕМА 4

ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

I. Основные вопросы темы

1. Общая характеристика спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Цена спроса. Закон спроса. Кривая спроса.
2. Спрос и предельная полезность. Эффект дохода и эффект замещения.
3. Общая характеристика предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Цена предложения. Закон предложения. Кривая предложения.
4. Рыночное равновесие. Модель равновесия по Вальрасу и Маршаллу.
5. Вмешательство государства в рыночное равновесие: «потолок цены» и «пол цены».

II. Место и значение темы

Эта тема продолжает анализ рынка, но уже на основе рассмотрения его основных составляющих. Как известно рынок сводит покупателей (спрос) и продавцов (предложение). Каким образом между ними устанавливается определенное согласие (равновесие), ведь цели этих сторон различные? Поэтому в этой теме мы изучаем категории, связанные и со спросом, и с предложением. Рыночное равновесие устанавливается при таком уровне цены, при котором объем спроса равен объему предложения. Считается, что это и есть самая справедливая цена, а почему – над этим нам и необходимо подумать.

Рынок устойчив, если он находится в состоянии равновесия, и нет тенденции к отклонению. Но такого состояния практически не бывает, а есть только тенденция к нему. Поэтому важно понять статическое и динамическое равновесие, их нарушение и механизмы восстановления по А. Маршаллу и А. Вальрасу.

Мы знаем принцип «невидимой руки» А. Смита. Но государство очень часто считает, что эта рука слепа и не может действовать справедливо и с целью восстановления справедливости вмешивается в рыночные механизмы. Поэтому необходимо понять не только как оно это делает, но и каковы возможные последствия этого вмешательства.

III. Теоретический раздел

1. Общая характеристика спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Цена спроса. Закон спроса. Кривая спроса

Спрос на какой-либо товар характеризует потребности людей, их желание приобрести то или иное количество данного товара. Характеризует, но не совпадает полностью.

Потребность в некотором благе подразумевает желание его иметь. Спрос же предполагает не только желание, но и возможность его приобретения по существующим на рынке ценам.

Механизм рынка позволяет удовлетворять лишь те потребности человека и общества, которые выражены через спрос. Таким образом, **спрос** – это платежеспособная потребность в каком либо товаре или услуге.

Различают индивидуальный и рыночный спрос на товары или услуги. Если **индивидуальный спрос** на товар отражает желания и возможности отдельного

потребителя, то общий **рыночный спрос** будет суммированным, или агрегированным отражением спроса на какой-либо товар со стороны всех потенциальных потребителей.

Для практической оценки рыночного спроса используют самые разнообразные методы, среди наиболее распространенных можно назвать:

- опрос потребителей, позволяющий выявить их предпочтения и возможности;
- рыночный эксперимент, в условиях которого моделируется требуемая ситуация, задаются новые параметры, например, новые цены, и проводится сравнительный анализ поведения потребителей в старых и новых условиях;
- статистический метод, при котором исследуются взаимосвязи между спросом и ценами на интересующий товар за определенный период времени и т.д.

Конкретным показателем спроса служит величина, или объем, или количество спроса.

Величина спроса (Q_d , quantity of demand) – количество товаров и услуг, которое покупатели готовы приобрести в данное время, в данном месте, при данных ценах. Величина рыночного спроса не обязательно совпадает с объемом рыночных продаж. Так, например, назначение государством заниженных цен на какой-либо товар (или запрет на повышение цен в государственных магазинах) может вызвать существенный рост величины спроса. При этом объем продаж может оказаться низким в результате незаинтересованности производителя продавать по установленным ценам.

На величину спроса влияет огромное количество факторов (детерминантов), среди которых наиболее значимыми считаются вкусы потребителей, размеры их дохода, цены данного и других товаров на рынке.

Максимальная цена, которую покупатели готовы заплатить за определенное количество данного товара или услуги называется **ценой спроса** (P_d).

Зависимость между величиной спроса и определяющими его факторами (детерминантами) называют **функцией спроса**.

Мы знаем, что важнейшим фактором, определяющим спрос, является цена. Если все факторы, определяющие величину спроса считать неизменными для данного периода времени, то **функции спроса от цены будет выглядеть так:**

$$Q_d = Q_d(P_i),$$

где Q_d – величина спроса на товар i ; P_i – цена товара i .

Обратная зависимость цены от величины спроса называется соответственно **обратной функцией спроса** и имеет вид:

$$P_i = P_d(Q_d).$$

Функциональная зависимость между величиной спроса и ценой (как и любая функциональная зависимость) может быть представлена тремя традиционными способами:

- табличным

Таблица 1.1 – Потребительский спрос на рынке бытовых пылесосов

Цена, у.е.	200	180	160	130	100
Величина рыночного спроса, тыс. шт.	0	2	3	6	9

- аналитическим (через составление уравнения), например,

$$Q_d = a - bP_i$$

(для линейной функции спроса)

или

$$Q_d = c(P_i)^{-e},$$

(если функция является степенной),

где a , b , c , e – соответствующие коэффициенты;

P_i – цена товара i ;

- графическим

Графическое изображение функции спроса от цены на координатной плоскости получило название кривой спроса (рис. 1.1).

Для построения кривой спроса отложим цены на оси ординат, а количество товаров (величину спроса) на оси абсцисс и получим искомый график. Обратное расположение параметров связано с тем, что автор первого учебника по экономической теории, английский экономист Альфред Маршалл, рассматривал в качестве базовой функцию цены от спроса (то, что мы называем сегодня обратной функцией спроса). Современная экономическая теория оперирует прямой функцией, но графическое изображение остается традиционным (по Маршаллу).

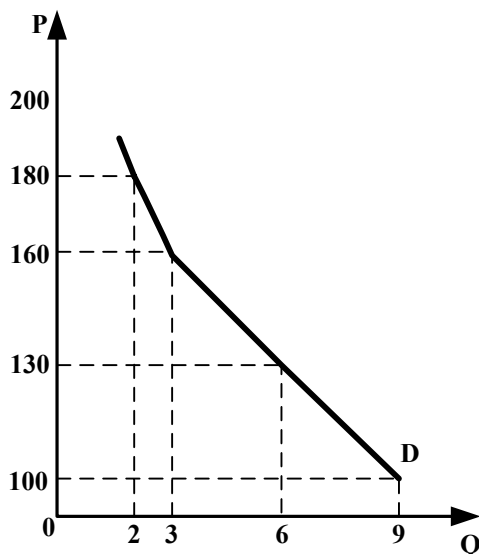


Рисунок 1.1 – Кривая спроса на рынке бытовых пылесосов

При анализе рыночной конъюнктуры необходимо проводить четкое различие между спросом и величиной спроса, а также между изменениями величины спроса и изменениями в самом спросе на данный товар.

Изменение величины спроса наблюдается при изменении цены рассматриваемого товара и неизменности всех прочих параметров (вкусов, доходов, цен на другие товары и т.д.). На графике подобное изменение отражается движением вдоль кривой спроса, например из точки А в точку В (и в обратном направлении) как на рис. 1.2.

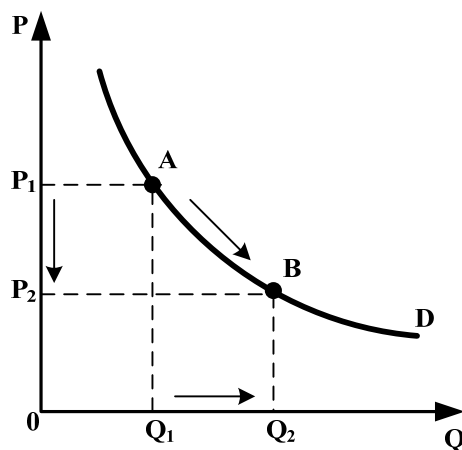


Рисунок 1.2 – Изменение величины спроса

Изменение спроса происходит при неизменности рыночных цен на рассматриваемый товар, то есть под воздействием каких-либо неценовых факторов, и на графике отражается смещением всей кривой спроса вправо и вверх (если спрос растет) или влево и вниз (если падает) (рис. 1.3.).

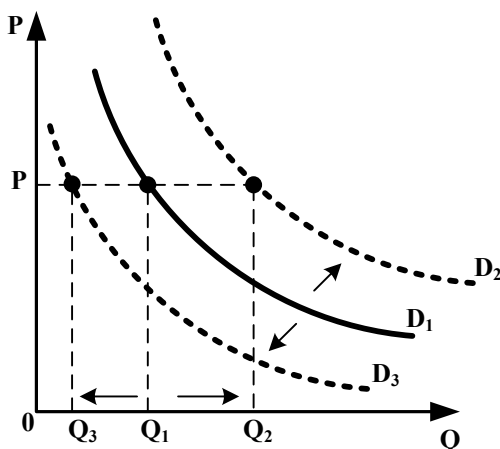


Рисунок 1.3 – Изменение спроса

Факторы, смещающие кривую спроса, называют детерминантами спроса. Основными детерминантами спроса являются:

1. вкусы (предпочтения) потребителей;
2. число потребителей на рынке;
3. доходы потребителей;
4. цены на сопряженные товары;
5. потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

Дополнительные примеры, которые помогут лучше разобраться в факторах, определяющих спрос, приведены в табл. 1.2.

Таблица 1.2 – Детерминанты спроса

Детерминанты	Примеры
Изменение вкусов покупателей	Физическое здоровье становится все более популярным, что способствует повышению спроса на кроссовки и велосипеды; рост патриотизма приводит к повышению спроса на флаги страны
Изменение числа покупателей	Снижение числа детей приводит к сокращению спроса на игрушки
Изменение дохода	Увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как пончики, билеты на спортивные соревнования и ожерелья, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как картофель, маргарин и дешевое вино
Изменение цен на сопряженные товары	Снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусом (взаимозаменяемые товары); снижение цены на DVD-проигрыватели повышает спрос на кинофильмы на DVD (взаимодополняющие товары)
Изменение ожиданий потребителей	Неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания потребителей более высоких в будущем цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него

Убывающий характер кривой спроса и обратная зависимость между ценой и величиной спроса носят универсальный характер и отражают действие одного из основополагающих экономических законов – **закона спроса**.

Если цены на какой-либо товар увеличиваются, и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то спрос будет предъявляться на все меньшее количество данного товара.

Практически единственным исключением из закона спроса является **парадокс Гиффена**, названный так в честь английского экономиста Роберта Гиффена (1837-1910). Этот экономист обратил внимание на то, что во время голода в Ирландии в середине XIX в. объем спроса на картофель, цена которого выросла, существенно увеличился. Гиффен связал это с тем, что в бюджете бедных семей расходы на картофель занимали значительную долю. Повышение цен на данный товар приводило к тому, что реальные доходы этих слоев падали, и они вынуждены были сокращать покупки прочих товаров, увеличивая потребление картофеля, чтобы выжить и не умереть от голода. В силу этого кривая спроса на картофель имела «восходящий» вид. Но это все же исключение. А нормальный случай для спроса – это нисходящая кривая.

По каким причинам кривая спроса имеет такой вид, в самом общем виде мы уже выяснили. Очевидно, что чем меньше цена, тем это более благоприятно для потребителей, и они увеличивают объем спроса. Но более подробное объяснение этого дается через предельную полезность и два эффекта – эффект дохода и замещения.

2. Спрос и предельная полезность. Эффект дохода и эффект замещения

Способность благ удовлетворять потребности называется их полезностью. Подробно теорию полезности мы будем рассматривать в следующей теме. Сейчас же только то, что имеет отношение к спросу. Конечно, еще в первой теме мы определили, что в целом потребности людей ненасыщаемы. Но потребности отдельных людей в отдельных благах вполне насыщаемы. Более того, дополнительное потребление большего количества благ уже имеет меньшую полезность, чем предыдущих. Дополнительную полезность от потребления дополнительной единицы блага и назвали **предельной полезностью**, и она имеет тенденцию убывать. И поскольку эта полезность убывает, то и спрос на это благо убывает. Чтобы показать эту ситуацию – рассмотрим самый примитивный пример. Вам необходима ручка для того, чтобы писать. Для студента это необходимое благо и первая купленная ручка самая полезная. А вторая? Вполне возможно, что и вторая нужна – например, различного цвета. А третья, четвертая? Где-то вы точно скажете, что хватит с меня этих ручек. И так можно пройти по большинству благ и видно, что где-то точка насыщения наступит. Если это изобразить графически, то график убывания предельной полезности очень сильно будет напоминать кривую спроса.

Действие закона спроса может быть объяснено также на основе действия двух взаимосвязанных эффектов: **эффекта дохода и эффекта замещения**. Суть этих эффектов в следующем.

С одной стороны, рост цен сокращает реальный доход потребителя при неизменной величине его денежного дохода, что снижает его покупательную способность, а это, в свою очередь, ведет к относительному сокращению величины спроса на подорожавший товар, и наоборот (эффект дохода).

С другой стороны, этот же рост цен делает более привлекательными для потребителя другие товары, побуждает его заменить подорожавший товар более дешевым аналогом, что опять таки ведет к сокращению величины спроса на него (эффект замещения).

3. Общая характеристика предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Цена предложения. Закон предложения. Кривая предложения

Анализ рыночного механизма будет односторонним без рассмотрения предложения, характеризующего экономическую ситуацию на рынке уже не со стороны покупателя, как спрос, а со стороны продавца.

Предложение можно определить как совокупность товаров и услуг, которые находятся в данный момент на рынке, и которые продавцы (производители) готовы продать при существующих ценах.

Величина предложения (Q_s), или количество товаров и услуг, которое продавцы готовы продать в данное время, в данном месте и при данных ценах, не всегда совпадает с объемом производства и объемом продаж, имеющими место на рынке.

С одной стороны, если рыночная цена оценивается продавцами как недостаточно высокая для покрытия их издержек, величина предложения будет существенно меньше, чем объемы реального производства (особенно по товарам подлежащим хранению). С другой стороны, назначение государством высоких цен на какую-либо продукцию может вызвать значительный интерес среди фирм-производительниц и рост величины предложения, однако объем продаж, определяемый как поведением продавцов, так и поведением покупателей, может быть при этом достаточно слабым.

Цена предложения (P_s) показывает минимальную цену за данное количество товара, на которую продавец готов согласиться, то есть согласиться продать свой товар.

При анализе рыночной конъюнктуры различают рыночное и индивидуальное предложение.

Рыночный объем предложения является агрегированной величиной и может быть получен путем суммирования объемов предложения отдельных производителей при всех возможных ценах. При этом предполагается неизменность всех прочих факторов, в том числе цен на ресурсы, которыми пользуются производители.

Величина предложения находится в тесной зависимости не только от цен, но и от других параметров рыночной конъюнктуры. Данную зависимость называют **функцией предложения** и в наиболее общем виде записывают по аналогии с функцией спроса:

$$Q_s = Q_s(C, P_1 \dots P_i \dots P_j, \dots T_x, \dots),$$

где Q_s – величина предложения на товар i

C – уровень издержек фирмы,

$P_1 \dots P_j$ – цены на все товары и услуги, в том числе и на рассматриваемый товар,

T_x – налоги и т.д.

Если все выше названные факторы представить неизменными для данного момента времени, то можно записать **функцию предложения от цены**:

$$Q_s = Q_s(P_i),$$

где Q_s – величина предложения товара i ; P_i – цена товара i .

Обратная зависимость цены от величины предложения называется соответственно **обратной функцией предложения** и имеет вид:

$$P_i = P_s(Q_s).$$

По аналогии со спросом функциональная зависимость между величиной предложения и ценой может быть представлена тремя традиционными способами:

- табличным

Таблица 3.1 – Рыночное предложение бытовых пылесосов

Цена, у.е.	200	170	150	130	100
Величина рыночного предложения, тыс. шт.	9	6	4	2	0

- аналитическим (через составление уравнения), например:
 $Q_s = bP_i - a$
- графическим

Графическое изображение функции представляет собой кривую предложения.

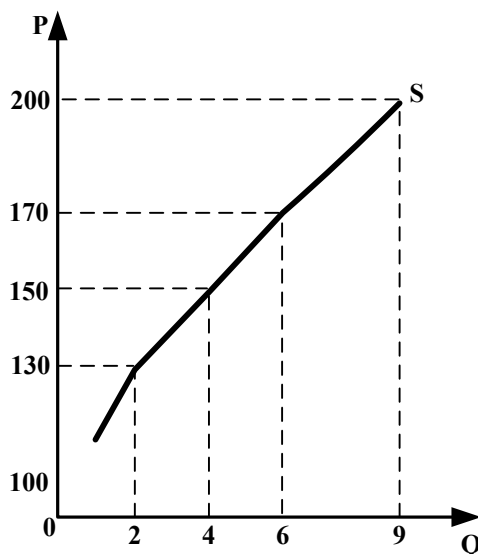


Рисунок 3.1 – Кривая предложения бытовых пылесосов

Данные табл. 3.1 и рис. 3.1 указывают на положительную, или прямую, зависимость между ценой и объемом предложения продукта. С повышением цен возрастает и величина предложения; со снижением цен предложение сокращается. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его состоит в том, что производители изготавливают и предлагают к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. Это в полной мере согласуется со здравым смыслом.

Как и при рассмотрении спроса, не следует смешивать изменения величины предложения и изменения предложения.

Изменение величины предложения наблюдается при изменении цены рассматриваемого товара и неизменных прочих факторах рыночной конъюнктуры и предполагает движение вдоль кривой предложения, как это представлено на рис. 3.2.

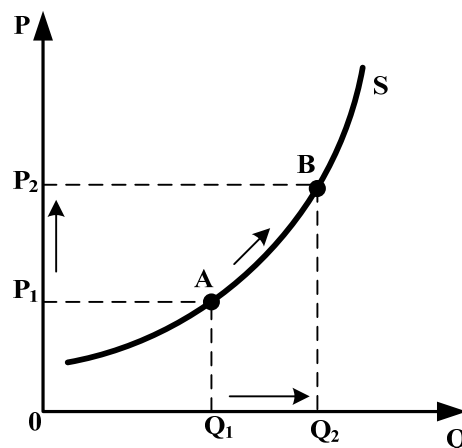


Рисунок 3.2 – Изменение величины предложения

Изменение предложения, напротив, означает изменение всей функции предложения за счет изменения каких-либо неценовых факторов при неизменной цене

на анализируемый товар, и изображается путем смещения всей кривой вправо и вниз (при увеличении предложения) или влево и вверх (при его уменьшении) (рис. 3.3).

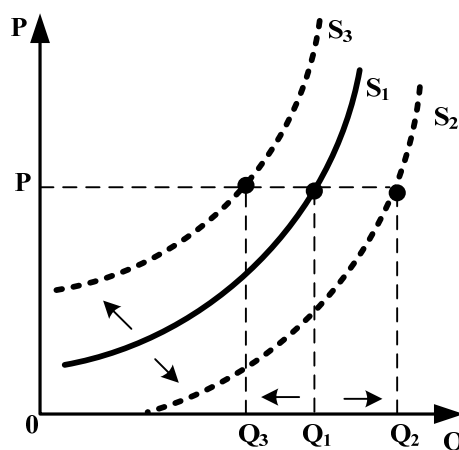


Рисунок 3.3 – Изменение предложения

Факторы, смещающие кривую предложения, называют детерминантами предложения. К основным детерминантам предложения можно отнести:

1. цены на ресурсы;
2. число продавцов на рынке;
3. технология производства;
4. налоги и субсидии;
5. цены на другие товары;
6. ожидания производителей изменения цен.

В таблице 3.2 приведен перечень детерминант предложения с конкретными примерами, чтобы лучше разобраться в факторах, определяющих предложение.

Таблица 3.2 – Детерминанты предложения

Детерминанты	Примеры
Изменения цен ресурсов	Снижение цены микрочипов повышает предложение компьютеров; повышение цены сырой нефти снижает предложение бензина
Изменение технологии	Создание более эффективных беспроводных технологий привело к повышению предложения сотовых телефонов
Изменение налогов и субсидий	Повышение акциза на сигареты снижает предложение этих табачных изделий; снижение субсидий университетам уменьшает предложение услуг в сфере высшего образования
Изменение цен на другие продукты	Рост цен на бананы снижает предложение апельсинов
Изменение ожиданий производителей	Ожидание значительного роста цен на пиломатериалы в будущем снижает предложение этих продуктов в настоящее время
Изменение числа продавцов	Увеличение числа салонов, где делают татуировки, повышает предложение этой услуги; создание женской профессиональной баскетбольной лиги позволяет зрителям увидеть больше матчей между женскими баскетбольными командами и повышает предложение этого продукта

4. Рыночное равновесие. Модель равновесия по Вальрасу и Маршаллу

4.1. Общее определение

До сих пор мы рассматривали рынок односторонне: либо с точки зрения покупателя, либо с точки зрения продавца. Для дальнейшего исследования рыночного механизма необходимо объединить эти подходы.

Рассмотрим взаимодействие спроса и предложения, совместив на одном графике кривую спроса (линия D) и кривую предложения (линия S).

Рыночное равновесие можно определить как состояние, при котором ни у кого, из экономических субъектов не возникает побуждений к его изменению. Применительно к спросу и предложению точка рыночного равновесия будет находиться в точке пересечения кривых спроса и предложения, то есть в точке E (рис.4.1).

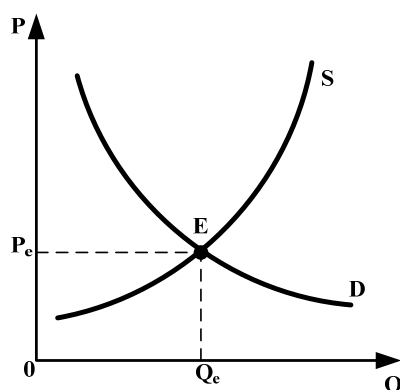


Рисунок 4.1 – Рыночное равновесие

Этой точке соответствует **равновесная цена** ($P_e = P_d = P_s$) и **равновесный объем** ($Q_e = Q_d = Q_s$). Наличие же как прямой, так и обратной функций спроса (предложения) предполагает возможность различных подхода к анализу рыночного равновесия.

4.2. Равновесие по Вальрасу

Леон Вальрас (1834-1910), франко-швейцарский экономист, основатель математического направления экономического анализа.

При данном подходе рассматриваются **прямые функции** спроса (предложения):

$$Q_d = Q_d(P),$$

$$Q_s = Q_s(P).$$

Это означает исследование динамики объемов спроса и объемов предложения при заданных ценах.

Пусть реальная рыночная цена (P_1) будет выше цены равновесия (P_e), как это представлено на рис. 4.2. При этой цене объем спроса составит Q_{d1} , а объем предложения – Q_{s1} , таким образом, получается, что:

$$Q_{s1} > Q_{d1}$$

В результате возникает избыток предложения, и на рынке возникнет тенденция к понижению цены.

Напротив, если рыночная цена (P_2) установится ниже цены равновесия, возникнет дефицит товаров, и цена будет иметь тенденцию к повышению (рис. 4.3).

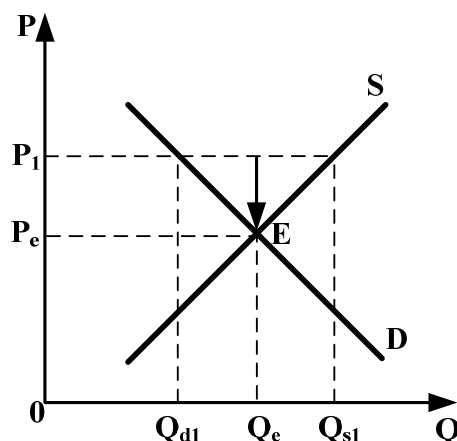


Рисунок 4.2 – Равновесие по Вальрасу (рыночная цена выше цены равновесия)

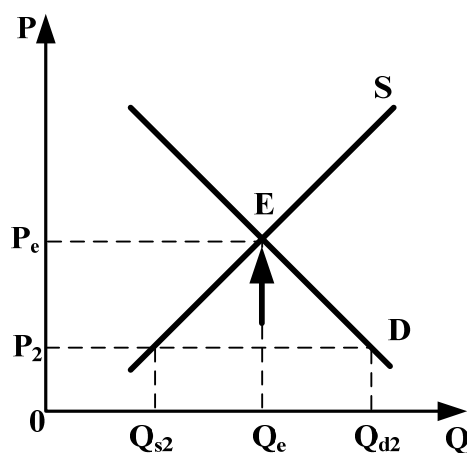


Рисунок 4.3 – Равновесие по Вальрасу (рыночная цена ниже цены равновесия)

Таким образом, **условие равновесия** по Вальрасу, это равенство величины спроса величине предложения: $Q_d(P) = Q_s(P)$.

4.3. Равновесие по Маршаллу

Альфред Маршалл (1842-1924), английский экономист, профессор Кембриджского университета, основатель Кембриджской школы в экономической теории.

При альтернативном подходе исследуются **обратные функции** спроса (предложения):

$$P_d = P_d(Q),$$

$$P_s = P_s(Q),$$

то есть упор делается на ценах спроса и предложения при заданном объеме.

Пусть реальный объем продаж (Q_1) ниже равновесного уровня (Q_e), как это представлено на рис. 4.4, тогда цена спроса (P_d), отражающая готовность покупателей приобрести этот товар, будет выше цены предложения (P_s): $P_d > P_s$. Это будет стимулировать продавцов увеличивать объем продаж.

И наоборот, если объем продаж (Q_2) выше равновесного уровня (Q_e), то цена спроса (P_d) будет меньше цены предложения (P_s): $P_d < P_s$. Подобная рыночная ситуация заставит продавцов сократить объем продаж до точки равновесия (рис. 4.5).

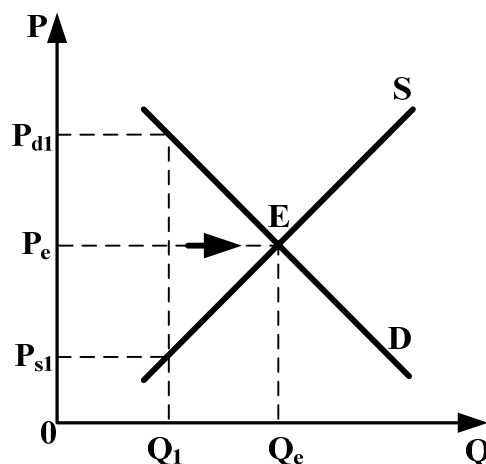


Рисунок 4.4 – Рыночное равновесие по Маршаллу (объем продаж ниже равновесного объема)

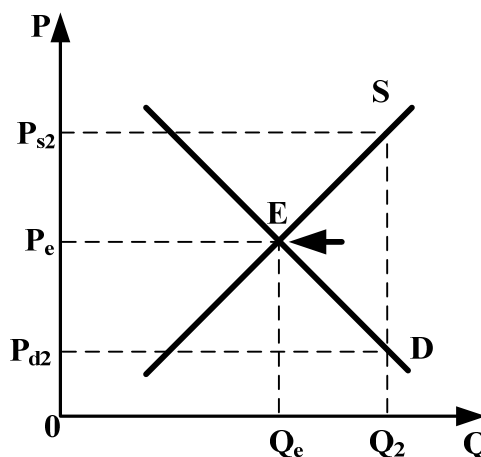


Рисунок 4.5 – Рыночное равновесие по Маршаллу (объем продаж выше равновесного объема)

Таким образом, **условие равновесия** по Маршаллу представляет собой равенство цены спроса цене предложения: $P_d(Q) = P_s(Q)$.

Современная экономическая теория оперирует функциями спроса и предложения по Вальрасу, то есть прямыми функциями, а их графики изображаются по Маршаллу (что вносит некоторое недоразумение, особенно для знающих азы математики). Между тем, двойственность в подходах практически не оказывает влияние на результаты анализа спроса и предложения (за исключением особо оговоренных случаев).

Экономические модели (в том числе и модели равновесия рынка) могут исследоваться с учетом или без учета фактора времени. Если в модели фактор времени не учитывается, то данную модель называют статической. Если же фактор времени является одной из переменных, то модель называется динамической.

4.4. Характеристика статических моделей

Для статических моделей равновесия (рис. 4.6) характерны следующие моменты:

- представление и сопоставление различных равновесных состояний рынка;
- механизм перехода от одного состояния к другому не исследуется;
- время учитывается лишь косвенным образом.

Метод сравнительной статики позволяет анализировать сдвиги спроса, предложения и точек равновесия под воздействием каких-либо экзогенных факторов.

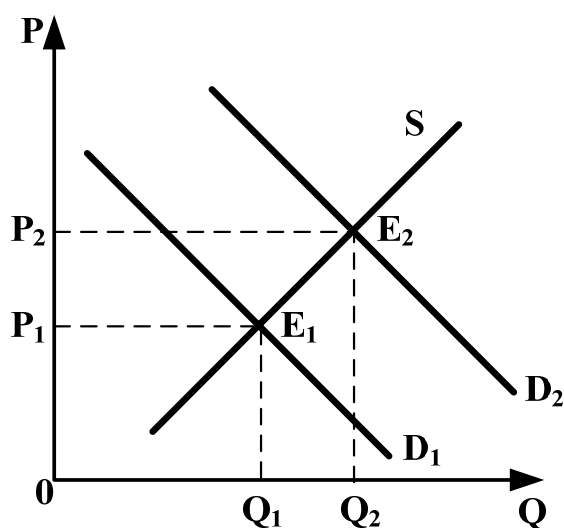


Рисунок 4.6 – Статическое исследование рыночного спроса

Как правило, в статических моделях рассматривают *мгновенный, краткосрочный, долгосрочный периоды деятельности* экономических субъектов.

Мгновенный период характеризуется следующими факторами:

- количество производственных ресурсов (факторов производства) не меняется, то есть все факторы являются постоянными;
- продавец лишен возможности приспособливать величину предложения к объему спроса, и равновесная цена определяется только кривой спроса;
- как следствие, кривая предложения является либо строго вертикальной линией (для товаров, не подлежащих хранению), либо имеет возрастающий отрезок (для скоропортящихся товаров), как это представлено на рис. 4.7.

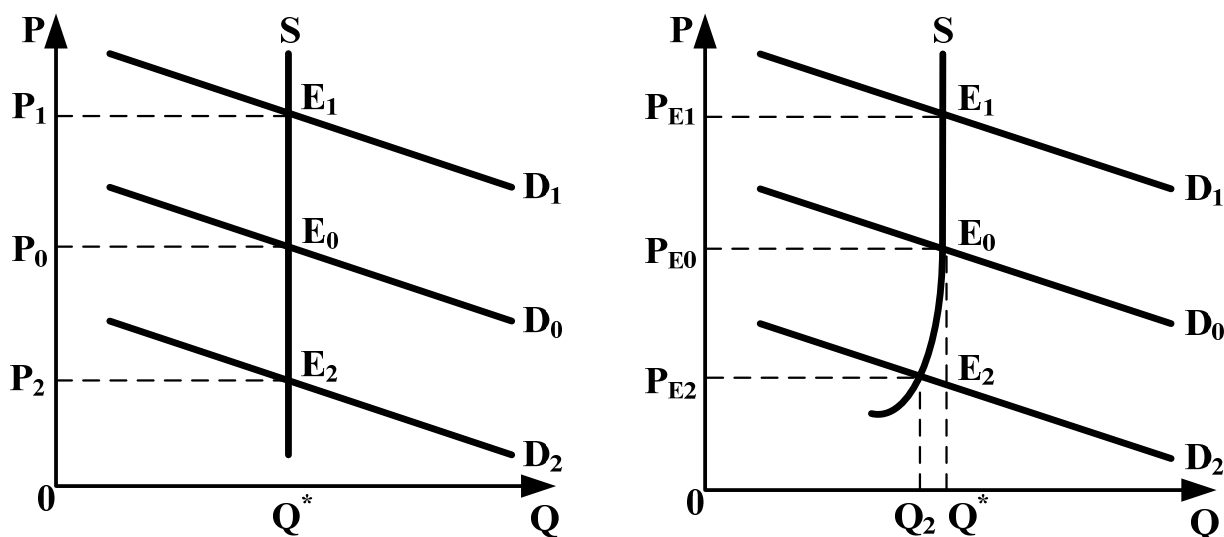


Рисунок 4.7 – Мгновенный период времени

В краткосрочном периоде:

- часть факторов производства является постоянной, а часть переменной;
- продавец может приспособливать величину предложения в соответствии с рыночным спросом, но только в пределах производственных мощностей предприятия;

- кривая предложения состоит из двух участков, как это представлено на рис. 4.8; где Q^* - максимально возможный объем производства при данных мощностях;
- рыночная цена определяется взаимодействием спроса и предложения на возрастающем отрезке кривой предложения, и только спросом – на вертикальном отрезке кривой S.

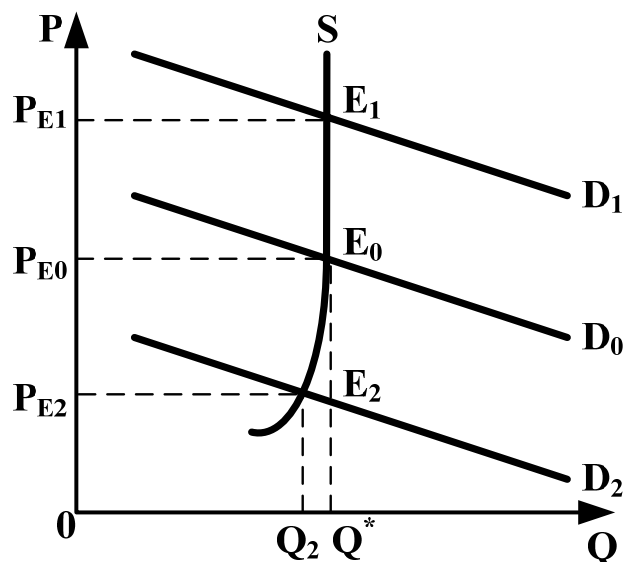


Рисунок 4.8 – Краткосрочный период

Долгосрочный период характеризуется тем, что:

- все факторы производства являются переменными, что предполагает возможность изменения масштабов производства;
- в зависимости от динамики издержек (затрат) производства кривая предложения может иметь вид:
 - а) горизонтальной линии – издержки являются постоянной величиной, и рост равновесного объема происходит без изменения равновесной цены (рис. 4.9-А);
 - б) возрастающей линии – издержки увеличиваются, например, из-за роста цен на ресурсы, и рост равновесного объема сопровождается ростом равновесной цены (рис. 4.9-Б);
 - в) убывающей линии – издержки сокращаются, и рост равновесного объема сопровождается ростом равновесных цен (рис. 4.9-В).

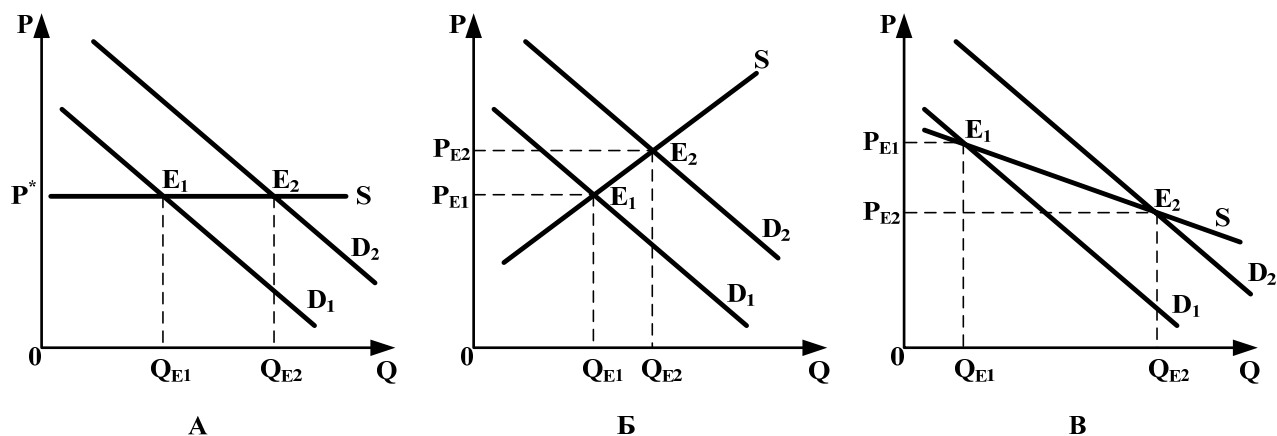


Рисунок 4.9 – Долгосрочный период с постоянными (А), возрастающими (Б) и убывающими издержками (В)

4.5. Стабильность равновесия. Паутинообразная модель равновесия

Стабильность равновесия означает способность рынка, выведенного из состояния равновесия, вновь возвращаться к нему под влиянием лишь своих внутренних факторов.

Анализ стабильности имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Если рынок обладает стабильностью равновесия, то это означает, что его дополнительное регулирование со стороны государства необязательно, ибо рынок – это саморегулирующийся механизм. Если же рыночное равновесие нестабильно, то государственное регулирование необходимо.

Стабильность или нестабильность рыночного равновесия может быть проанализирована при помощи так называемой паутинообразной модели. Данная модель предполагает следующие допущения:

- величина спроса зависит от цен текущего периода, величина предложения – от цен предшествующего периода:
 $Q_d = Q_d(P_t)$,
 $Q_s = Q_s(P_{t-1})$,
где t – период времени;
- функции спроса и предложения являются линейными,
 $Q_d = a - bP_t$,
 $Q_s = c + dP_{t-1}$,
где a, b, c, d – положительные коэффициенты;
- функции спроса и предложения не меняются во времени.

В зависимости от соотношения абсолютной величины тангенса угла наклона кривой спроса (d) и угла наклона кривой предложения (n) (угол определяется по отношению к оси OP) будет определяться стабильность или нестабильность рыночного равновесия.

Возможны три случая:

1) если $|d| < |n|$, то любое отклонение от равновесия будет вести к увеличению колебаний цен и объемов, все более удаляя исходное положение от точки равновесия (рис. 4.10);

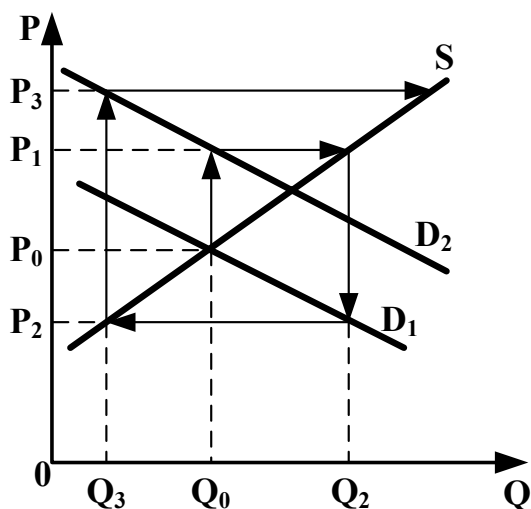


Рисунок 4.10 – Угол наклона спроса меньше угла наклона предложения

2) если $|d| = |n|$, то любое первоначальное отклонение ведет к колебаниям цен и объемов одинаковой амплитуды (рис. 4.11);

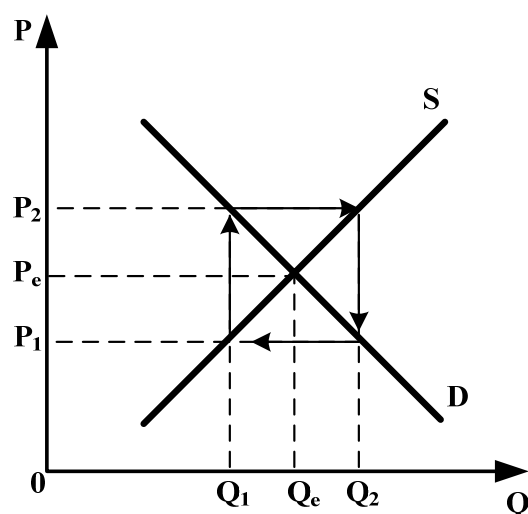


Рисунок 4.11 – Углы наклона спроса и предложения равны

3) если $|d| > |n|$, то колебания будут постепенно затухать, а рыночное равновесие восстановится (рис. 4.12).

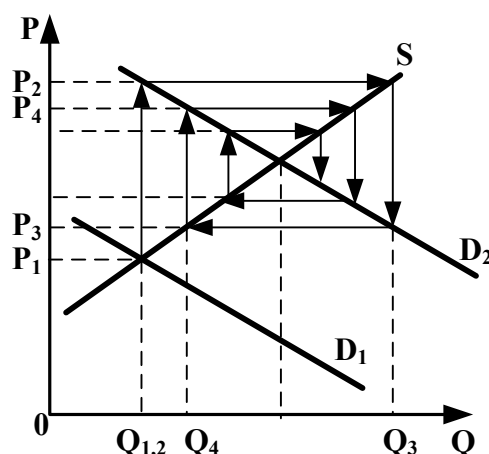


Рисунок 4.12 – Угол наклона спроса больше угла наклона предложения

5. Вмешательство государства в рыночное равновесие: «потолок цены» и «пол цены»

Как мы определили, в рыночной экономике постоянно идет процесс «ценонащупывания», и, в конечном счете, происходит уравнивание цен. Однако люди не всегда считают, что установившееся равновесие и цены оптимальны. Они им кажутся или слишком высокими или слишком низкими. Под влиянием этих взглядов государственная экономическая политика часто бывает направлена на вмешательство в рыночные процессы, которое сводится к двум возможным вариантам.

Первый вариант

Установление «потолка цен». «Потолок цены» представляет собой законодательно установленную максимальную цену, которую продавцу разрешается запрашивать за свой товар. «Потолки цен» всегда ниже цен равновесия. Графически

последствия установления этого видны на модели равновесия Вальраса, рассмотрите ее в применении к этой ситуации (рис. 5.1). Установление более низких цен существенно расширяет спрос на эти товары. В то же время предложение сокращается, так как многие производители не могут покрыть даже свои издержки и уходят от производства данного товара. Возникает **товарный дефицит**. Нам эта ситуация знакома по социалистической экономике, где государство в массовом масштабе применяло этот метод регулирования цен и точно также в массовом масштабе порождало дефицит. Перед государством встает масса проблем:

1) Как распределить дефицит: всем поровну, но это возможно только в чрезвычайных ситуациях, да и то не на все товары (карточные системы распределения); по талонам на некоторые товары – результат известен;

2) как стимулировать производителей: дотации, но в массовом масштабе невозможно; насильно заставить что-то производить – тоже напоминает военный коммунизм и т.д.

В общем-то, нет в истории случаев, чтобы такое вмешательство государства не приводило к появлению так называемого «черного рынка», коррупции и т.д. Даже в Северной Корее сейчас время от времени возникают процессы по предотвращению таких явлений.

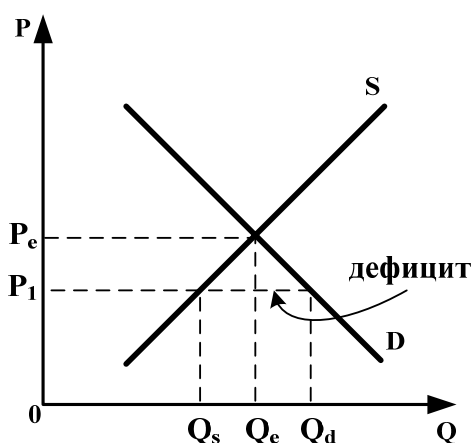


Рисунок 5.1 – Установление «потолка цен»

Второй вариант

Установление «пола цены». «**Пол цены**» это, наоборот, минимальная цена, установленная государством и превышающая цену равновесия. То есть производителям не разрешается продавать товары ниже этих цен. Нам пока трудно себе представить такую ситуацию, так как она возникает при избытке товаров и чаще всего в сельском хозяйстве. Этот рынок в развитых странах насыщен. И если фермеры, например, вырастили хороший урожай, то это может сильно снизить цену равновесия, и они просто разорятся в массовом масштабе. Чтобы этого не произошло, в целях поддержки фермеров государство устанавливает «пол цен» на такие товары. Последствия тоже ясны: такие цены выгодны производителям и не выгодны потребителям, и возникает **«товарный излишек»** (на графике Вальраса – это верхняя половина графика рис. 5.2). Государство также имеет свои проблемы, но решать их проще, чем при дефиците. Для решения данной проблемы государство может:

- 1) осуществлять закупки продукции;
- 2) стимулировать хранение продукции;
- 3) стимулировать экспорт;
- 4) ограничивать импорт;
- 5) реализовывать программы сокращения производства некоторых товаров.

Более эффективным вмешательством государства является не прямое, а косвенное вмешательство и конкретно через налоги. Но такое вмешательство государство тоже должно применять осторожно и просчитывать последствия. А они могут быть различны в зависимости от того, на какие товары (эластичные или нет) оно будет устанавливать налоги. Вопросам эластичности посвящена следующая тема.

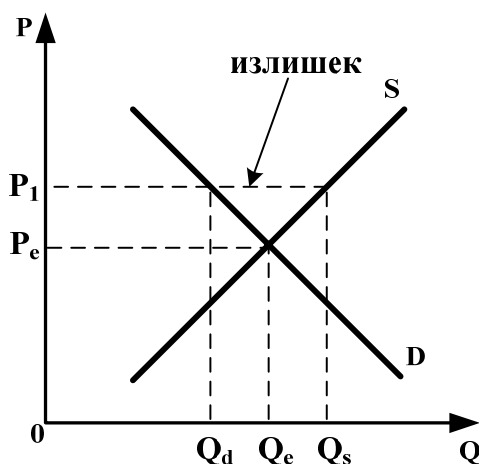


Рисунок 5.2 – Установление «пола цены»

IV. Основные термины и понятия

1. Спрос
2. Цена спроса
3. Кривая спроса
4. Предельная полезность
5. Эффект дохода
6. Эффект замещения
7. Предложение
8. Цена предложения
9. Кривая предложения
10. Цена равновесия
11. Статическая модель равновесия
12. Динамическая модель равновесия
13. Особые случаи статического равновесия (при нулевом объеме и при нулевой цене)
14. Модель равновесия Вальраса
15. Модель равновесия Маршалла
16. «Потолок цены»
17. «Пол цены»

V. Графический анализ

1. Изобразить кривую спроса при ситуации, если закупать зерно будет только государство и оно установит цену равную 10 000 руб. за тонну.
2. Изобразить кривую спроса при условии, что 25 человек имеют резервную цену на товар равную 50 руб., а 26-й – 20 руб.
3. Изобразить графически ситуацию: вследствие роста производительности труда выпуск мобильных телефонов значительно вырос.
4. Изобразить графически ситуацию: вследствие увеличения строительства жилья вырос спрос на мебель.

- Изобразить графически ситуацию: когда цены ресурсов, использованных в производстве товара, возрастают, при прочих равных условиях спрос будет оставаться неизменным, но объем спроса будет падать.
- Начертить и заполнить таблицу по аналогии с приведенным примером в первой ячейке таблицы:

D	Увеличивается	Не изменяется	Уменьшается
S			
Увеличивается			
Не изменяется			
Уменьшается			

Необходимо также указать, что происходит со спросом и ценой в каждой ситуации. Сделать это необходимо с помощью стрелок (см. пример в таблице):

↑ – увеличивается;

↓ – уменьшается;

↑↓ – неоднозначный эффект, то есть может увеличиться, уменьшиться или остаться неизменным, все будет зависеть от конкретной ситуации.

Вспомните факторы (детерминанты), которые приводят к изменению в спросе и предложении (то есть к сдвигам кривых), и приведите 1-2 примера на каждый случай из таблицы.

VI. Задачи и ситуации

1. В приведенной ниже таблице представлены данные, характеризующие спрос и предложение на рынке товара X.

Цена товара, у.д.е.	Объем спроса, тыс. шт.	Объем предложения, тыс. шт.
10	70	10
14	60	30
18	50	50
24	40	70
30	30	90

- постройте кривые спроса и предложения;
- как вы охарактеризуете ситуацию на рынке при цене = 14;
- как изменится ситуация при цене = 24;
- чему равна цена равновесия?

2. При цене = 5 у.д.е. объем спроса = 4 шт., а при цене = 7, объем спроса = 8. Чему равна минимальная цена (представьте алгебраическое и графическое решение).
3. Функция рыночного спроса: $Q_d = 10 - 4P$. Затем произошло увеличение спроса на 20 %. Найти новую функцию спроса и построить график.
4. Фирме необходимо срочно сбыть 800 единиц товара (хранение невозможно). По оценке службы маркетинга, если цена будет более 60 тыс. у.д.е. ни одна единица товара продана не будет. Если же отдать бесплатно, то спрос будет = 1200 штук товара. Определить алгебраически и графически равновесную цену, при которой будет реализован весь товар.
5. Дано: $Q_d = 1000 - 100P$; $Q_s = 500 + 100P$. Введен потоварный налог на производителя = 1 у.д.е. с единицы товара. Какие потери от налога понесли производители и потребители? Изобразить ситуацию графически.
6. Какое влияние окажут следующие события на спрос на продукт *B*:
 - а) продукт *B* входит в моду;
 - б) цена на продукт-субститут *C* падает;
 - в) понижается уровень доходов (при условии, что продукт *B* – товар низшей категории);
 - г) потребители ожидают, что цена на продукт *B* в ближайшем будущем понизится;
 - д) цена сопутствующего продукта *Z* снижается.
7. Какое влияние окажут следующие события на предложение продукта *B*:
 - а) совершенствование технологии производства продукта *B*;
 - б) сокращение числа фирм, производящих продукт *B*;
 - в) повышение цен на ресурсы, применяемые в производстве продукта *B*;
 - г) ожидания, что равновесная цена на продукт *B* понизится по сравнению с текущим уровнем;
 - д) снижение цены на продукт *A* – продукт, в производстве которого используются практически те же технологии и ресурсы, что и в производстве продукта *B*;
 - е) введение специального налога на продажу продукта *B*;
 - ж) предоставление субсидии на производство продукта *B* в размере 50 % себестоимости единицы продукции.
8. Что экономисты имеют в виду, когда заявляют, что «ценовые потолки и полы снижают регулирующую функцию цен и искажают распределение ресурсов»?

VII. Контрольные вопросы

1. Что такое спрос, цена спроса?
2. Какую функциональную зависимость отражает закон спроса?
3. Справедливо ли утверждение, что закон спроса действует всегда?
4. Какова связь спроса с предельной полезностью?
5. Как связаны со спросом эффект дохода и эффект замещения?
6. Как вы понимаете категории предложение, цена предложения?
7. Какую функциональную зависимость отражает закон предложения?
8. В чем экономический смысл цены равновесия?
9. Является ли цена равновесия справедливой ценой?
10. Что мы понимаем под выражением «невидимая рука А. Смита»?
11. Как устанавливается равновесие в статических моделях равновесия?

12. Как формируется равновесие в динамических моделях?
13. Как нарушается и восстанавливается равновесие в моделях Вальраса и Маршалла?
14. Каким образом государство может вмешиваться в рыночное равновесие и каковы последствия этого («потолок цены» и «пол цены»)?

ТЕМА 5

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

I. Основные вопросы темы

1. Неценовые детерминанты спроса. Взаимосвязанные товары. Низшие, нормальные и высшие товары.
2. Эластичность спроса по цене: точечная, дуговая, перекрестная. Эластичность спроса по доходу.
3. Эластичность и анализ рыночного спроса.
4. Детерминанты предложения. Эластичность предложения.

II. Место и значение

В этой теме мы продолжаем анализ рынка, но на более конкретном уровне. В теме 4 мы в основном рассматривали равновесие и определили, что рынок – это в основном не статика, а динамика. Здесь мы будем анализировать факторы этой динамики, а именно какие детерминанты влияют на спрос и на предложение. В ходе этого анализа мы познакомимся со многими новыми категориями.

В данной теме идет не только теоретический анализ, но и выход на практические проблемы, с которыми непосредственно связаны вопросы эластичности. Поэтому необходимо рассмотреть, как измеряются коэффициенты эластичности, что означают разные величины этого коэффициента при спросе и предложении, и как это можно использовать на практике. Особое внимание в теме уделяется анализу эластичности спроса. Объяснение этого простое: производство в экономической теории изучается во многих последующих темах, и там мы неоднократно будем обращаться к эластичности на уровне различных конкретных рыночных структур (монополия и т.д.). Со спросом же на микро-уровне мы встретимся еще только в следующей теме. Поэтому именно здесь определяется особенности спроса и эластичности при функциональном и нефункциональном спросе, тенденции эластичности спроса, значение показателей эластичности для потребителей и производителей.

III. Теоретический раздел

1. Неценовые детерминанты спроса. Взаимосвязанные товары. Низшие, нормальные и высшие товары

В предыдущей теме мы уже затрагивали вопрос, касающийся факторов, оказывающих воздействие на спрос при неизменных ценах на рассматриваемый товар, то есть **неценовых детерминант спроса**. Мы выделили наиболее значимые детерминанты, теперь остановимся на них более подробно.

1) *Численность потребителей*. При прочих равных условиях, чем больше число потенциальных покупателей, тем выше рыночный спрос на товар. Устойчивость рыночного равновесия

2) *Демографическая структура потребителей* (ясно, что, например, старение населения ведет к увеличению спроса на одни товары, рост рождаемости – совсем на другие и т.д.).

3) *Вкусы и предпочтения потребителей*. Так, например, активная рекламная кампания здорового образа жизни, может привести к росту спроса на спортивные тренажеры и натуральные продукты, увеличив величину спроса при тех же ценах

(сдвиг кривой спроса вправо). И, очевидно, не зря наша страна присоединяется к международному соглашению о запрете всякой рекламы табачных изделий в надежде хотя бы немного сократить спрос на них.

4) *Доходы потребителей.* Еще в XIX веке прусский ученый-статистик Э. Энгель проводил бюджетное обследование семей и на этой основе выделил группы товаров, спрос на которые различается в зависимости от доходов потребителей. Для подавляющей группы **нормальных товаров** рост дохода вызывает увеличение спроса при тех же ценах и соответствующее смещение кривой спроса вправо. Но все же потребление таких товаров, по мнению Энгеля, имеет точки насыщения, а затем потребитель если и потребляет такие товары, то более высокого качества. То есть, например, бытовую технику можно покупать китайскую, а можно ведущих фирм. Но все же много телевизоров вряд ли нужно.

Однако для относительно **худших товаров**, имеющих сравнительно более низкое качество, рост дохода побуждает потребителя заменить относительно худший товар более качественным и тем самым сокращает спрос. Но под худшими товарами здесь понимается не плохое их качество, а худшие в физиологическом смысле потребления. Например, синтетическая одежда может быть высочайшего класса, но если у потребителей растет доход, они стараются перейти на натуральную. Или картофель может быть высочайшего качества, но очень много картофеля потребляют при низком доходе, так как это не физиологично и т.д.

Но есть **товары не насыщения (товары роскоши, высшие товары)** и здесь потребление ограничено только доходом, больше доход – больше потребление. К ним относятся товары, связанные с развлечением, отдыхом, тазавраторы и т.д.

5) *Цены на взаимосвязанные товары.* Понятие взаимосвязанные товары относится к любым товарам, для которых изменение в цене одного товара приводит к изменению спроса на другой товар.

Различают условно три группы «взаимосвязанных» товаров:

- нейтральные, то есть оказывающие крайне низкое, близкое к нулю влияние на рынок основного товара, например, чай и фрезерные станки;
- заменители (субституты), удовлетворяющие аналогичные потребности, и потому являющиеся конкурентами для основного товара, например, чай и кофе или соки разных производителей и т.д.
- дополняющие (комплименты), их потребление обусловлено потреблением основного товара, например, покупка компьютера сразу влечет за собой необходимость покупать массу дополнительных товаров; автомобиль и бензин и т.д.

Если от первой группы товаров можно абстрагироваться, то изменение цен на товары-комплименты и товары-субституты будет оказывать существенное воздействие на рыночный спрос анализируемого товара.

Рост цены на товар-заменитель ведет к сокращению величины спроса на него и, как следствие, к увеличению спроса на основной товар. (Примером может служить ситуация 70-80-х гг. на рынке нефти, когда рост цен на этот энергоноситель спровоцировал рост спроса на альтернативные источники энергии: атомную, энергию солнца, ветра и т.д.).

Напротив, рост цены на дополняющий товар ведет к сокращению спроса на основной товар, и наоборот, падение цен к его возрастанию. Так, снижение цен на принтеры для персональных компьютеров вызвало резкое увеличение спроса на высококачественную бумагу. Оба примера могут быть проиллюстрированы смещением кривой спроса вправо.

6) *Экономические ожидания потребителей.* Ожидания могут касаться изменения цен, денежных доходов, макроэкономической ситуации в стране и т.д. Так, ожидания роста цен (так называемые инфляционные ожидания) могут вызвать рост

спроса на товар уже в настоящий период времени, что будет графически означать сдвиг кривой спроса вправо, а ожидания сокращения денежных доходов (например, в связи с предстоящим увольнением) – сокращение спроса и соответствующее смещение кривой спроса влево.

Результирующее изменение кривой спроса на реальном рынке будет определяться совокупным воздействием ценовых и неценовых, в том числе и рассмотренных выше факторов. Вместе с тем, для каждого уровня цены существует такая величина спроса на товар, когда люди перестают реагировать на изменение объемов спроса остальных потребителей (внешние, или экзогенные эффекты равны нулю), то есть для каждой цены существует определенный объем спроса, определяющий, в конечном счете, ее кривую.

2. Эластичность спроса по цене: точечная, дуговая, перекрестная. Эластичность спроса по доходу

2.1. Коэффициент эластичности

Анализ спроса и предложения, данный в предшествующих разделах, позволил выявить общие направления изменения спроса и предложения под воздействием ценовых или неценовых факторов и сформулировать базовый закон – закон спроса и предложения. Однако очень часто исследователю бывает недостаточно знать, что рост цены вызывает сокращение объема спроса на товар, нужна более точная количественная оценка, ибо указанное сокращение может быть быстрым или медленным, сильным или слабым.

Чувствительность рынка к изменению цен, дохода или каких-либо других показателей рыночной конъюнктуры отражается в показателе **эластичности**, которая может быть охарактеризована специальным **коэффициентом**.

Наиболее **общее определение эластичности** – отношение относительного приращения функции к относительному приросту независимой переменной, или

$$\varepsilon = \frac{x}{y} \frac{dy}{dx}.$$

Для рассматриваемых нами функций спроса и предложения такими независимыми переменными могут быть цены данного или других товаров, уровень доходов, издержек и т.д.

Коэффициент эластичности показывает степень количественного изменения одного фактора, (например, объема спроса или предложения) при изменении другого (цены, доходов или издержек) на 1 %.

Эластичность спроса (или предложения) вычисляется как отношение процентного изменения величины спроса (предложения) к процентному изменению какой-либо детерминанты.

При подсчете коэффициента эластичности используют *два основных метода*:

- *Эластичность в точке (или точечная эластичность)*

Она используется в том случае, когда задана функция спроса (или предложения) и исходный уровень цены и величины спроса (или предложения). Данная формула характеризует относительное изменение объема спроса (или предложения) при бесконечно малом изменении цены (или какого-либо другого параметра):

$$E = Q'(P) \cdot \frac{P}{Q(P)}$$

где $Q'(P)$ – производная функции спроса (или предложения) по цене;
 P – рыночная цена;

$Q(P)$ – величина спроса (или предложения) при данной цене.

Для иллюстрации концепции «точечной» эластичности рассмотрим конкретный числовой пример.

Пример

Пусть функция спроса имеет вид $Q = 4 - 2P$.
Оценить эластичность спроса по цене при цене $P = 1$.

Решение

Для подсчета коэффициента эластичности нам необходимо знать P , Q и dQ/dP .

При цене $P = 1$, $Q = 4 - 2 \cdot 1 = 2$.

Первая производная функции спроса $dQ/dP = -2$.

Подставим полученные значения в формулу точечной эластичности и получим

$$E = -2 \cdot (1/2) = -1.$$

Экономический смысл полученного значения заключается в том, что изменение цены на 1% относительно первоначальной цены $P = 1$ приведет к изменению величины спроса в противоположном направлении на 1%. Спрос характеризуется единичной эластичностью.

- *Эластичность по дуге (или дуговая эластичность).*

Применяется при измерении эластичности между двумя точками на кривой спроса или предложения и предполагает знание первоначальных и последующих уровней цен и объемов. Практически используются средние для отрезка АВ величины цены и объема (рис. 2.1):

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = Q'(P) \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

где P_1, P_2 – первоначальная и последующая цены,

Q_1, Q_2 – первоначальная и последующая величины спроса.

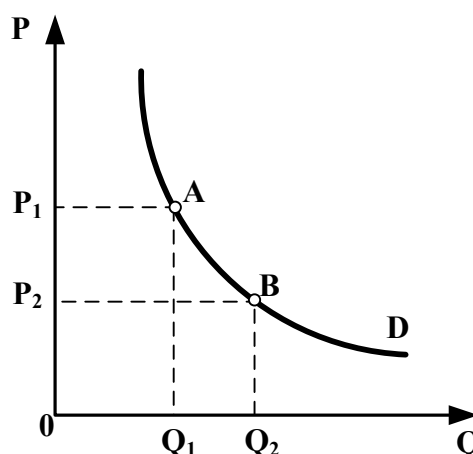


Рисунок 2.1 – Дуговая эластичность спроса

Использование формулы дуговой эластичности дает лишь приблизительное значение эластичности, и погрешность будет тем больше, чем более выпуклой будет дуга АВ.

В зависимости от абсолютной величины коэффициента эластичности различают:

а) $E = 0$, или **абсолютная неэластичность**, когда изменение какого-либо параметра рыночной конъюнктуры не влияет на величину рассматриваемого фактора;

б) $E = \infty$, или **абсолютная эластичность**, когда незначительное изменение какого-либо параметра повышает (или понижает) объем на неограниченную величину;

в) $E = 1$, или **единичная эластичность**, когда рассматриваемый параметр растет теми же темпами, что и воздействующий на него фактор;

г) $0 < E < 1$, или **неэластичный** спрос (предложение), когда темпы роста рассматриваемого параметра меньше темпа изменения другого фактора;

д) $E > 1$, или **эластичный** спрос (предложение), когда параметр растет более высокими темпами, чем изменяется другой фактор.

Рассмотрим более подробно наиболее часто встречающиеся показатели эластичности:

1) прямую эластичность спроса по цене,

2) эластичность спроса по доходу,

3) перекрестную эластичность спроса,

4) эластичность предложения по цене.

2.2. Эластичность спроса по цене

Эластичность спроса по цене показывает степень количественного изменения спроса при изменении цены на 1 %.

$$E = \frac{dq}{q} : \frac{dp}{p} = \frac{dq}{dp} \frac{p}{q} = Q'(p) \frac{p}{q}$$

Для всех товаров, за исключением **товаров Гиффена**, коэффициент эластичности спроса по цене является отрицательным. При этом, чем выше данный показатель по своей абсолютной величине, тем сильнее чувствительность рыночного спроса к изменению цен. Так, например, двукратное сокращение цен на вычислительную технику и хозяйственные спички может существенно увеличить рыночный спрос на первую группу товаров (эластичный спрос) и оставить практически без изменений спрос для второй группы (неэластичный спрос).

2.3. Перекрестная эластичность спроса

Коэффициент перекрестной эластичности характеризует степень изменения спроса на один товар при изменении цены другого товара на 1 %.

Для оценки коэффициента перекрестной эластичности также используются два способа исчисления: «дуговой» и «точечный». В зависимости от характера взаимосвязи анализируемых товаров коэффициент может быть положительным, отрицательным или равен нулю.

Если $E > 0$, то товары являются **взаимозаменяемыми** (например, масло и маргарин, сок и газировка). Повышение цены на один товар ведет к увеличению спроса на другой, его заменяющий.

Если $E < 0$, то товары считаются **взаимодополняющими** (например, джин и тоник, автомобиль и бензин). Повышение цены на один товар ведет к сокращению спроса на другой.

Чем больше коэффициент эластичности, тем сильнее взаимосвязь товаров. И наоборот, чем ближе коэффициент к нулю, тем слабее отношения замещения или дополнения.

Если $E = 0$, то товары считаются **независимыми** друг от друга и повышение или понижение цены на один товар не оказывает практически никакого влияния на величину спроса на второй товар.

Основным фактором, определяющим перекрестную эластичность различных товаров, являются потребительские свойства различных благ, их способность замещать или дополнять друг друга в потреблении.

Перекрестная эластичность может иметь ассиметричный характер, когда один товар строго зависит от другого. Например, рынок компьютеров и рынок ковриков для «мышек». Сокращение цены на компьютеры вызывает рост спроса на рынке ковриков, но если снизится цена на коврики, то это не окажет никакого влияния на величину спроса на компьютеры.

Коэффициент перекрестной эластичности может быть использован с определенными оговорками для определения границы отрасли. Высокая перекрестная эластичность группы товаров дает основание полагать, что товары принадлежат к одной отрасли. Низкая перекрестная эластичность одного товара по отношению ко всем прочим товарам свидетельствует о том, что он составляет отдельную отрасль. Если подобным же образом, несколько товаров имеют высокую перекрестную эластичность между собой, но низкую перекрестную эластичность по отношению к другим товарам, то эта группа товаров может представлять отрасль. Например, различные торговые марки телевизоров имеют высокую перекрестную эластичность между собой, но малую перекрестную эластичность с другими товарами для дома.

Основные трудности определения границ отрасли при помощи коэффициента перекрестной эластичности заключаются в следующем:

- во-первых, трудно определить насколько должна быть высокой перекрестная эластичность в отдельной отрасли, например, перекрестная эластичность мороженных овощей может быть очень высокой, а перекрестная эластичность мороженных овощей и пельменей может быть довольно низкой, поэтому неясно – следует ли говорить об отрасли мороженных продуктов или о двух отраслях;
- во-вторых, существует цепь перекрестной эластичности. Так, между стандартными цветными и портативными цветными телевизорами, с одной стороны, и между портативными цветными и портативными черно-белыми телевизорами, с другой – существует высокая перекрестная эластичность. Однако между стандартными цветными телевизорами и портативными черно-белыми перекрестная эластичность довольно слабая.

2.4. Эластичность спроса по доходу

Эластичность спроса по доходу можно определить по аналогии с ценовой эластичностью спроса как степень количественного изменения спроса при изменении дохода на 1 %.

$$E = \frac{dQ}{dI} \frac{I}{Q}$$

В силу того, что рост дохода увеличивает возможности совершения покупок, спрос на большинство товаров с увеличением доходов возрастает, то есть эластичность спроса по доходу является положительной. Если при этом коэффициент эластичности по абсолютному значению крайне мал ($0 < E < 1$), то речь идет о товарах первой необходимости. Если $E = 1$, то это так называемые товары второй необходимости или товары длительного пользования. Если же коэффициент достаточно велик ($E > 1$), то речь идет о предметах роскоши.

Для товаров низкого качества, то есть «относительно худших», эластичность спроса по доходу будет величиной отрицательной ($E < 0$).

3. Эластичность и анализ рыночного спроса

3.1. Общие факторы эластичности

Среди основных *факторов, определяющих эластичность* спроса по цене можно выделить следующие:

- наличие и доступность товаров-заменителей на рынке (если не существует хороших заменителей какого-либо товара, то риск снижения спроса из-за появления его аналогов минимален);
- временной фактор (рыночный спрос имеет тенденцию быть более эластичным в долгосрочном периоде и менее эластичным в краткосрочном. Это связано с временным лагом реакции потребителя на изменение цены и большой вероятностью появления со временем товаров-заменителей);
- доля расходов на товар в потребительском бюджете (чем выше уровень расходов на товар относительно доходов потребителя, тем чувствительнее будет спрос на этот товар при изменении его цены);
- степень насыщения рынка рассматриваемым товаром (если рынок насыщен каким-либо товаром, например, холодильниками, то маловероятно, что производители смогут существенно стимулировать свой сбыт путем снижения цен, и наоборот, если рынок ненасыщен, то снижение цен может вызвать значительное увеличение спроса);
- разнообразие возможностей использования данного товара (чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него. Это связано с тем, что рост цены уменьшает область экономически оправданного использования данного товара. Напротив, уменьшение цены расширяет сферу его экономически оправданного применения. Этим объясняется тот факт, что спрос на универсальное оборудование, как правило, эластичнее спроса на специализированные приборы);
- важность товара для потребителя (если товар является необходимым в повседневной жизни (зубная паста, мыло, услуги парикмахера), то спрос на него будет неэластичным к изменению цены. Товары, которые не столь важны для потребителя и приобретение которых может быть отложено, характеризуются большей эластичностью).

3.2. Функциональный и нефункциональный спрос

Умение работать с различными коэффициентами эластичности позволяет существенно дополнить анализ рыночного спроса. Традиционно принято *выделять две специфические разновидности рыночного спроса*:

- функциональный спрос, обусловленный присущими данному благу потребительскими качествами;
- нефункциональный спрос, возникающий у потребителя не в силу потребительских характеристик товара, а под влиянием каких-либо других факторов.

Нефункциональный спрос в свою очередь делится на три группы:

1. Спрос, обусловленный внешними (экзогенными) воздействиями на полезность товара. Здесь выделяют:
 - а) эффект присоединения к большинству (или эффект вагона);
 - б) эффект сноба;
 - в) эффект показательного потребления.
2. Спекулятивный спрос.
3. Нерациональный спрос.

Рассмотрим эти разновидности более подробно.

Наиболее значительная часть нефункционального спроса обусловлена экзогенными воздействиями на полезность. Это означает, что полезность товара для потребителя увеличивается или уменьшается в зависимости от того, покупают ли этот товар другие люди, либо вследствие того, что этот товар имеет более высокую цену по сравнению с другими товарами. Этот вид спроса условно подразделяется на три составляющие.

Эффект присоединения к большинству

Под **эффектом присоединения к большинству** понимается та величина, на которую возрастает индивидуальный спрос на товар вследствие того, что расширяется рыночный спрос на него, или другими словами, из-за того, что другие люди покупают этот самый товар. Эффект отражает стремление людей не отстать от жизни, от моды, соответствовать тому социальному кругу, в котором они хотели бы вращаться. Чем больше смещается кривая индивидуального спроса (d) под воздействием увеличения рыночного спроса (D), тем выше данный эффект (рис. 3.1).

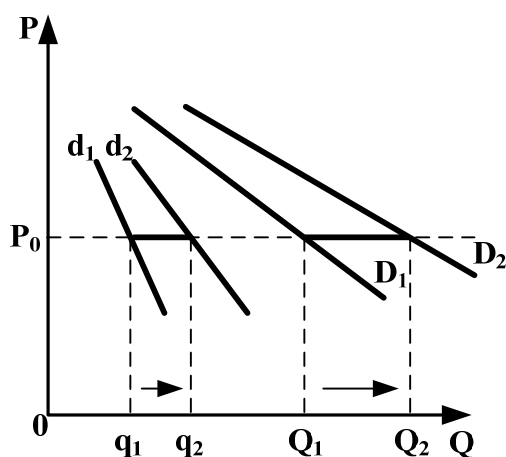


Рисунок 3.1 – Эффект присоединения к большинству (эффект вагона)

Эффект сноба

Эффектом сноба характеризуется величиной, на которую сократится индивидуальный спрос вследствие того, что другие тоже потребляют данный товар, то есть вследствие увеличения рыночного спроса. Этот эффект выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться друг от друга, выделяться из «толпы». Падение спроса тем больше, чем большим спросом данный товар пользуется у других покупателей (рис. 3.2).

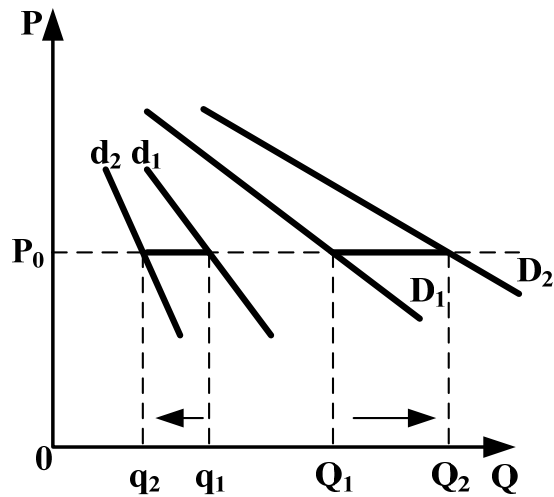


Рисунок 3.2 – Эффект сноба

И эффект присоединения к большинству, и эффект сноба могут быть количественно оценены через коэффициент количественной эластичности, показывающий степень количественного изменения индивидуального спроса при изменении рыночного спроса на 1 %. Коэффициент подсчитывается по стандартной формуле:

$$E = \frac{\Delta q_i}{q_i} \div \frac{\Delta Q_i}{Q_i} = \frac{\Delta q_i}{\Delta Q_i} \cdot \frac{Q_i}{q_i}$$

где q_i – величина индивидуального спроса на товар i ;

Q_i – величина рыночного спроса на товар i .

Если $E_q > 0$, то имеет место эффект присоединения к большинству.

Если $E_q < 0$, то наблюдается эффект сноба.

Абсолютное значение данного коэффициента характеризует величину рассматриваемых эффектов.

Эффект показательного потребления

Эффект показательного потребления, или **эффект Веблена** (по имени американского экономиста норвежского происхождения Торстена Веблена (1857-1929), впервые обосновавшего данное явление в своей знаменитой книге «Потребление праздного класса»). Отражает такое на первый взгляд парадоксальное явление, как увеличение спроса на некоторый товар в силу того, что он имеет более высокую по сравнению со своими аналогами цену.

Эффект Веблена характеризуется величиной, на которую возрастает индивидуальный спрос вследствие увеличения цены на рассматриваемый товар. Эффект наблюдается в том случае, когда потребитель ассоциирует повышенную цену с большей престижностью, своего рода элитарностью данного товара, что и вызывает дополнительный спрос.

Не противоречит ли этот эффект закону спроса? Ни в коем случае. Обратная зависимость между ценой и величиной спроса сохраняется (рис. 3.3), но сама кривая спроса сдвигается под воздействием эффекта вправо, поскольку в глазах потребителя аналогичные товары – один с низкой ценой P_1 (не престижный), а другой с высокой ценой P_2 (престижный) – являются различными товарами с различными кривыми спроса соответственно D_1 и D_2 .

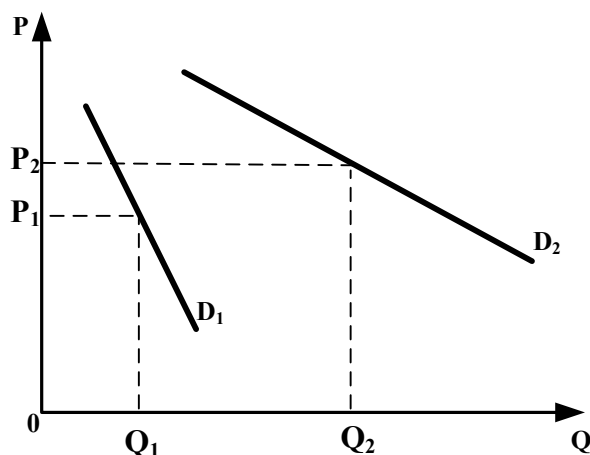


Рисунок 3.3 – Эффект показательного потребления (эффект Веблена)

Количественное значение эффекта Веблена может быть оценено через ценовую эластичность спроса, характеризующую степень изменения спроса при изменении цены на 1 %. Коэффициент ценовой эластичности спроса подсчитывается по уже известной нам формуле:

$$E = Q'(P) \cdot \frac{P}{Q(P)}$$

где $Q(P)$ – функция спроса по цене,
 P – рыночная цена на товар.

Если эффект Веблена отсутствует, и товар не принадлежит к группе товаров Гиффена, то коэффициент ценовой эластичности является отрицательным ($E < 0$). Положительное значение коэффициента ($E > 0$), может говорить о существовании эффекта показательного потребления тем более значимого, чем выше абсолютное значение данного коэффициента.

Спекулятивный спрос

Следующей разновидностью нефункционального спроса можно считать **спекулятивный спрос** потребителя. Спекулятивный спрос возникает в условиях дефицита того или иного товара, когда рыночное предложение недостаточно или искусственно сдерживается в ожидании роста цен. В этих условиях кривая спроса также смещается вправо.

Нерациональный спрос

И, наконец, **нерациональный спрос** объединяет все покупки, которые не только не планируются потребителем, но и происходят под воздействием внезапного минутного желания, каприза, прихоти. Многие крупные магазины сознательно стимулируют данную разновидность спроса у такой специфической потребительской группы, как родители с детьми, устанавливая у кассовых аппаратов стеллажи с конфетами и забавными игрушками.

4. Детерминанты предложения. Эластичность предложения

Аналогично спросу, в предыдущей теме мы уже затрагивали вопрос, касающийся факторов, оказывающих воздействие на предложение при неизменных ценах на рассматриваемый товар, то есть неценовых детерминант предложения. Мы

выделили наиболее значимые детерминанты, напомним их: 1) цены на ресурсы; 2) число продавцов на рынке; 3) технология производства; 4) налоги и субсидии; 5) цены на другие товары; 6) ожидания производителей изменения цен.

Степень реакции предложения на изменение цен измеряется через коэффициент эластичности предложения по цене.

Коэффициент ценовой эластичности предложения показывает степень количественного изменения предложения при изменении цены на 1 %.

$$E = Q'_s(P) \frac{P}{Q_s}$$

К основным факторам, определяющим эластичность предложения, можно отнести:

- период времени (мгновенный, краткосрочный, долгосрочный).
Для мгновенного периода, когда объем производства представляет собой постоянную величину, $E = 0$ (предложение абсолютно неэластично).
Для краткосрочного периода производитель может в определенных пределах адаптироваться к изменяющейся цене, и для большей части кривой предложения $0 < E < 1$ (предложение неэластично).
И, наконец, для долгосрочного периода возможности адаптации еще значительнее и коэффициент эластичности еще больше, чем в краткосрочном периоде, $E > 1$ (предложение эластично).
- специфика производства (минимальный объем затрат на расширение производства);
- возможности хранения изготовленной продукции;
- максимально возможный объем производства при полной загрузке мощностей и т.д.

Для всех случаев, когда функция предложения является неубывающей, доход фирмы возрастает с ростом цены при любом коэффициенте эластичности.

IV. Основные термины и понятия

1. Детерминанты спроса
2. Взаимосвязанные товары
3. Товары-субституты
4. Взаимодополняемые товары
5. Нормальные, высшие и низшие товары
6. Коэффициенты ценовой эластичности спроса: точечный, дуговой, перекрестный
7. Абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос
8. Спрос единичной эластичности
9. Функциональный спрос
10. Нефункциональный спрос: эффект вагона, эффект сноба, эффект Веблена, спекулятивный спрос, импульсивный спрос
11. Детерминанты предложения
12. Эластичность предложения

V. Графический анализ

1. Доказать графически, что при ценовой эластичности $= -1$ выручка от продажи товара максимальна.
2. Изобразить графически распределение налогового бремени между покупателями и продавцами при эластичном и неэластичном спросе.

3. Изобразить графически распределение налогового бремени между покупателями и продавцами при эластичном и неэластичном предложении.
4. Изобразить на графике кривую спроса с единичной эластичностью спроса по цене.
5. Изобразить графически ситуацию: товары X и Y взаимодополняемые, произошло резкое увеличение цены на товар X.

VI. Задачи и ситуации

1. Цена спроса на товар выражена так: $P = 200 - 10Q$, а предложения: $P = 50 + 5Q$. Найти равновесную цену аналитически и графически и определить эластичность спроса и предложения в точке равновесия.

2. На рынке установилось равновесие при следующих параметрах: $P = 4$, $Q = 18$; $E^d = -0,05$; $E^s = +0,1$. Какая цена равновесия на этот товар установится, если спрос на него вырастет на 10 %, а предложение – на 5 %, при условии, что функции прямолинейны. Дать алгебраический и графический анализ.

3. Функция спроса на товар: $P = 940 - 48Q + Q^2$. Какова эластичность спроса по цене при продаже 10 единиц товара?

4. В первый год производитель продавал в среднем 23 000 единиц товара в месяц по цене 13 у.д.е. Но в начале следующего года конкурирующая фирма снизила цены на свой аналогичный товар с 15 до 12 у.д.е. Заказы первой фирмы резко упали: с 23 000 ед. до 13 000 ед.

а) Рассчитайте перекрестную эластичность спроса между продукцией конкурирующих фирм в начале первого года.

б) Допустим, что коэффициент эластичности спроса на продукцию у первой фирмы равен -2 . Полагая, что вторая фирма держит цену на уровне $= 12$ у.д.е., на сколько должна снизить цену первая фирма, чтобы вернуть объем продаж в 23 000 ед.

в) Рекомендуете ли вы первой фирме снизить цену до вычисленной вами величины. Почему да или почему нет?

5. На рынке с прямолинейными функциями спроса и предложения устанавливается равновесие при таких параметрах: $P^* = 36$, $Q^* = 120$, $E^d = -0,75$; $E^s = +1,5$. Определить величину дефицита, если правительство установит «потолок цен» $= 30$ у.д.е.

6. Для увеличения доходов госбюджета предлагается ввести налог с продаж. Его можно взимать с покупателей или продавцов. Какой вариант предпочтительнее для потребителей? Ответ обоснуйте.

7. Каким образом следующие изменения цены повлияют на общую выручку предприятия: увеличится ли она, сократится или останется неизменной?

а) Цена падает при неэластичном спросе.

б) Цена растет при эластичном спросе.

в) Цена растет, предложение эластично.

г) Цена растет, предложение неэластично.

д) Цена растет при неэластичном спросе.

е) Цена падает при эластичном спросе.

ж) Цена падает, у спроса единичная эластичность.

8. Какова на ваш взгляд эластичность спроса в зависимости от цены у следующих товаров:
- а) соль; б) хлеб; в) мыло; г) ожерелья с бриллиантами; д) цветы в день 8 Марта;
 - е) сигареты; ж) сигареты «Ява золотая»; з) операционная система Microsoft Windows.

VII. Контрольные вопросы

1. Каковы основные детерминанты спроса?
2. Что такое взаимосвязанные товары?
3. Какова связь между ценой и объемом спроса у товаров-субститутов?
4. Какова связь между ценой и объемом спроса у товаров-дополнителей?
5. Какой критерий классификации товаров на низшие, нормальные и высшие?
6. Что такое эластичность спроса?
7. Как рассчитываются и для каких целей используются показатели эластичности спроса?
8. Какое значение в экономическом анализе имеет показатель перекрестной эластичности спроса?
9. Каковы критерии отнесения товаров к абсолютно эластичным и просто эластичным, абсолютно неэластичным и просто неэластичным?
10. В чем разница между функциональным и нефункциональным спросом?
11. Каковы тенденции эластичности при разных видах нефункционального спроса?
12. Кто больше выигрывает от неэластичного спроса: продавец или покупатель? Почему?
13. Почему государство, как правило, контролирует цены для товаров первой необходимости?
14. Каковы основные детерминанты изменения предложения?
15. Каковы тенденции эластичности предложения в зависимости от периода?

ТЕМА 6

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

I. Основные вопросы темы

1. Свобода выбора, суверенитет и рациональность потребителя. Теории потребительского выбора.
2. Исходные допущения кардиналистского анализа. Общая и предельная полезности. Закон убывающей предельной полезности – 1-й закон Г. Госсена.
3. 2-й закон Г. Госсена. Потребительский выбор и равновесие потребителя в кардиналистской теории.
4. Исходные аксиомы анализа в ординалистской теории потребительского выбора.
5. Концепция кривых безразличия и предельная норма замещения. Типы кривых безразличия.
6. Бюджетное ограничение потребителя и бюджетная линия. Кривые Э. Энгеля.

II. Место и значение темы

С этой темы мы начинаем изучение проблем, которые по существу составляют предмет микроэкономики. Как известно из предшествующего анализа, на рынке встречаются продавцы (производители) и покупатели (потребители). В рыночной экономике параметры рынка определяются, прежде всего, спросом (потребителями), поэтому логичным является начать именно с изучения и анализа потребительского выбора. В данной теме рассматривается много новых категорий и тенденций, связанных с этим.

Потребительское поведение рассматривается с позиций теории предельной полезности, основоположником которой считается немецкий экономист Г. Госсен и маржиналисты (У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, А. Маршалл и др.), которые ввели в научный оборот эти категории (кардиналистский подход). Позже теория потребительского выбора была развита ординалистской теорией. Но поскольку и исторически, и логически первой является кардиналистская теория, то с нее и необходимо начать изучение потребительского выбора, что связано с 1-м и 2-м законами Госсена.

Ординалистская теория использует для анализа свои инструменты (кривые безразличия, бюджетную линию и т.д.), которые и изучаются в данной теме.

Потребительские предпочтения также не статичны, а динамичны, что можно увидеть при анализе линий «цена-потребление», «доход-потребление», потребительского излишка, а также кривых Э. Энгеля.

III. Теоретический раздел

1. Свобода выбора, суверенитет и рациональность потребителя. Теории потребительского выбора

Сейчас уже практически ни у кого не вызывает сомнений особая экономическая роль потребителя, являющегося одним из главных действующих субъектов рынка. В рыночной экономике потребитель обладает суверенитетом, то есть он знает, что ему нужно, а производство работает для удовлетворения его желаний, которые проявляются в его поведении на рынке. Именно решения отдельных потребителей о приобретении того или иного товара формируют, в конечном счете, рыночный спрос,

предопределяют в совокупности с рыночным предложением уровень равновесных цен и объем реальных продаж. Необходимым условием суверенитета потребителя является свобода его потребительского выбора, то есть он сам, без всякого диктата определяет какие блага ему нужны и проявляет эти желания в спросе. Конечно, потребитель не является абсолютно свободным в своем выборе. Часто государство ставит ограничения на потребление определенных благ (анти-благ), еще чаще потребитель вынужден учитывать не только свои личные предпочтения и доход, имеющийся в его распоряжении, но и рыночные цены на интересующие его товары и услуги, другие факторы рыночной конъюнктуры. Тем не менее, экономическая теория исходит из свободы потребительского выбора. Тогда встает вопрос: почему потребитель делает тот или иной выбор?

Экономическая теория и, в частности, такой ее раздел как микроэкономика, в своем анализе потребителя исходит из предположения о рациональности его поведения. **Принцип рациональности** не означает рассмотрения субъективных целей и предпочтений отдельных экономических субъектов под углом зрения «хорошо-плохо». Экономическая теория не оценивает общественную значимость, моральность или аморальность того или иного выбора.

Рациональное поведение отдельного человека или группы людей проявляется в их стремлении достичь максимальную полезность из потребления данного товара с учетом ограниченности бюджета. То есть, если, например, один из потребителей часть своей зарплаты оторвал от личного потребления и вложил в сбережения, а второй – потратил на цветы любимой девушке, то в рамках данной теории оба выбора являются рациональными, если они приняты самими потребителями свободно и независимо. Ведь они сделали такой выбор, который они в данный момент считали самым лучшим, самым полезным. То есть у нас появляется категория полезность, которая играет ведущую роль в концепции потребительского выбора.

Полезность какого-либо блага это его способность удовлетворять какие-либо потребности человека или общества.

Впервые термин «полезность» был введен в научный оборот И. Бентамом (1748–1832), английским философом и социологом, который считал, что принцип максимизации полезности является основным принципом поведения человека. Но проблема измерения полезности связана с маржиналистами. Они являются основателями так называемого количественного подхода или кардиналистской теории потребительского выбора (разработана в начале XIX в. такими экономистами, как Джевонс, Менгер, Вальрас). В рамках данной теории выдвигается гипотеза о возможности количественного соизмерения полезности различных благ и существовании функции полезности.

Но еще до появления этой школы в 1854 г. в Германии появилась книга Г. Госсена «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности», где давались основы теории потребительского поведения. Но книга была написана сложным языком, переполнена математическими формулами и не нашла спроса. Огорченный автор в 1858 г. изъял весь тираж и уничтожил. И только когда получила распространение теория маржиналистов, друг Госсена Адамс вспомнил о его книге, начал поиски и нашел ее в библиотеке Британского музея. Книга была заново переиздана и некоторые закономерности получили имя Госсена.

Позже, уже в конце XIX начале XX вв. сформировался порядковый подход или так называемая ординалистская теория полезности, разработанная такими учеными, как Фишер, Парето, Хикс, Слуцкий. В рамках этой теории предполагается возможность лишь ранжирования полезностей человека – от высшей к низшей, от лучшей к худшей, и отказ от количественного соизмерения полезности благ. В основе анализа лежит набор некоторого числа исходных гипотез (аксиом), на основе которых строятся

кривые безразличия и рассматривается оптимум потребителя. Так как и исторически, и логически первой школой являются кардиналисты, то мы с них и начнем.

2. Исходные допущения кардиналистского анализа. Общая и предельная полезности. Закон убывающей предельной полезности – 1-й закон Г. Госсена

Для дальнейшего анализа введем несколько *упрощающих допущений*:

1) Рациональное поведение потребителя

Об этом мы уже упоминали, поэтому очень кратко. Экономисты полагают, что рациональный потребитель старается организовать свои покупки так, чтобы максимизировать совокупное удовлетворение, которое может принести ему его денежный доход. Естественно, что допущение о рациональности не всегда будет справедливым. Неверная информация об альтернативных товарах или о ценах могут помешать максимизации полезности; поиск самой информации может быть слишком дорогостоящим. Кроме того, могут иметь место импульсивные покупки или покупки по привычке, что также не позволяет получить оптимальную потребительскую корзину. Тем не менее, допущение о рациональном поведении потребителей является в большинстве своем справедливым и обоснованным.

2) Полная информация

Каждый потребитель обладает всей необходимой для принятия решений информацией; вполне определенными вкусами и предпочтениями; знает, какие товары и услуги доступны для приобретения; знает качественные характеристики этих товаров и их способность удовлетворять его желания; знает цены, по которым они продаются.

3) Совокупная полезность и функция полезности

Совокупная полезность (от англ. «total utility» – TU) есть совокупное удовлетворение, получаемое в результате потребления данного количества товар или услуг за данное время.

Математически это означает, что задана функция совокупной полезности

$$TU = f(q_1, q_2).$$

Хотя существует множество уравнений, которые могут описывать функцию совокупной полезности, наиболее простым и наиболее активно применяемым считается общее уравнение кубической функции:

$$TU = a + bq + cq^2 - dq^3,$$

где q – количество потребленного товара;

a, b, c, d – положительные константы.

Функция совокупной полезности выражает количественное отношение между удовлетворением, приносимым товаром, и степенью его потребления. Как и любая другая функция, функция полезности может быть представлена в виде таблицы, графика или уравнения.

Если мы отвлечемся от отдельных случаев функции полезности, то для большинства товаров и услуг действует следующая закономерность: чем больше объем потребления какого-либо товара, тем больше значение совокупной полезности, получаемой потребителем. Изменение (или приращение) совокупной полезности отражается в показателе предельной полезности.

4) Предельная полезность

Предельная полезность (MU) – это дополнительная полезность, получаемая от потребления одной дополнительной единицы данного блага за единицу времени. Математически предельная полезность – это первая производная функции совокупной полезности и рассчитывается по формуле:

$$MU = (TU)' = d(TU)/dq,$$

где $d(TU)$ – приращение совокупной полезности;

dq – приращение количества потребляемого блага.

Следует отметить, что математические отношения между совокупными функциями и предельными функциями (производная совокупной функции определяет предельную функцию) являются фундаментальными в микроэкономике. В дальнейшем мы будем регулярно использовать эти отношения при анализе совокупных и предельных функций производства, дохода, издержек и т.д.

5) Закон убывающей предельной полезности

Если последовательное потребление какого-либо блага постепенно приводит человека к состоянию насыщенности, то дополнительная полезность от использования одной дополнительной единицы данного блага начинает сокращаться. Эта закономерность имеет универсальный характер и носит название **закона убывания предельной полезности** (или первого закона Госсена, в честь немецкого экономиста XIX в., впервые его сформулировавшего).

Первый закон Госсена звучит следующим образом:

Начиная с некоторого момента времени, дополнительная полезность от потребления одного дополнительного блага уменьшается по мере того, как возрастает объем потребления данного блага.

Математически это означает, что вторая производная общей полезности по количеству данного блага является отрицательной величиной.

3. 2-й закон Г. Госсена. Потребительский выбор и равновесие потребителя в кардиналистской теории

С учетом представленных допущений проанализируем поведение отдельного потребителя, выбирающего комбинацию из двух товаров при имеющемся у него денежном доходе. Под денежным доходом мы в дальнейшем будем понимать все доступные для расходования средства потребителя, а именно:

- 1) текущие поступления из любых источников;
- 2) накопления на основе прошлых доходов, которые потребитель желает истратить сегодня;
- 3) любая сумма, которую потребитель желает и может взять в долг;
- 4) любые другие материальные ценности, которые покупатель желает направить на текущее потребление.

3.1. Потребительский набор и его полезность

Как известно, выходя на рынок, потребитель сталкивается с бесконечно большим количеством товаров и услуг, поэтому для упрощения нашего анализа мы предположим существование всего двух товаров.

Пусть потребитель выбирает первый товар в количестве q_1 , а второй – в количестве q_2 . Тогда набор (q_1, q_2) определит **потребительский набор** (потребительскую корзину), включающую то или иное количество обоих товаров и обладающую для потребителя некоторым качеством, которое можно измерить.

Так, если наборы пищевые, то таким качеством будет калорийность данных благ, либо содержание в них витамина С, либо содержание в них сахара и т.д. Если рассматриваемые товары – металлы, то таким качеством будет прочность сплава, либо температура его плавления, либо другая аналогичная характеристика и т.д.

Естественно, что не всякое качество товара может быть охарактеризовано числом. Например, качество одежды оценивается и продолжительностью носки (ее

можно охарактеризовать числом) и ее соответствием современной моде или красотой (а это числом охарактеризовать уже невозможно). Тем не менее, в дальнейшем мы будем считать, что каждой потребительской корзине (q_1, q_2) соответствует некоторое число TU (совокупной полезности) (табл. 3.1).

3.2. Условия максимизации полезности

На рынке двух товаров

Полезность, заключенная в товарах и услугах, связана с качествами и характеристиками, позволяющими удовлетворять те или иные желания людей. К таким качествам могут быть отнесены: здоровье, эстетическая красота или дизайн, легкость использования, аромат и вкус, долговечность, удобство, роскошь, комфорт, чувство индивидуальности, престиж, статус, безопасность, сила и т.д. Наличие в полезности как объективных, так и субъективных качеств делает ее понятием относительным, а не абсолютным.

Разные люди покупают товары по разным причинам и с разными целями. Так, живую рыбу могут купить для приготовления ужина, кормления кошки или в аквариум, и каждый раз она будет обладать для потребителя разной потребностью. Полезность товара может меняться в зависимости от времени и места. Очевидно, что полезность прохладительных напитков различна летом и зимой, на севере и на юге.

Тем не менее, несмотря на относительный и во многом субъективный характер полезности, использование данной категории позволяет экономистам сравнивать количества удовлетворения, получаемого от потребления различных товаров и услуг.

С учетом всех допущений проанализируем поведение потребителя, выбирающего комбинацию из двух товаров (q_1, q_2) и располагающего доходом (R), равным 40 у.е. Эксперимент позволил выявить следующие потребительские предпочтения (табл. 3.1) для этих двух товаров (в баллах). Рыночные цены этих товаров соответственно равны: $p_1 = 3$ у.е., $p_2 = 5$ у.е.

Таблица 3.1 – Потребительские предпочтения индивида

q_1	TU ₁	MU ₁	MU ₁ /P ₁	q_2	TU ₂	MU ₂	MU ₂ /P ₂
0	0	–	–	0	0	–	–
1	54	54	18	1	75	75	15
2	99	45	15	2	135	60	12
3	129	30	10	3	175	40	8
4	138	9	3	4	200	25	5
5	141	3	1	5	215	15	3
6	138	-3	-1	6	220	5	1

Как видно из таблицы, наибольшее удовлетворение потребителю принесли бы 5 ед. товара q_1 и 6 ед. товара q_2 . Однако на эти покупки пришлось бы потратить 45 у.е. ($5*3 + 6*5$), которых у человека нет. Поэтому критерием правильности выбора является не совокупная и даже не предельная полезность, а предельная полезность на 1 у.е. затрат (MU/P). Это является наилучшим критерием, так как объединяет и фактор удовлетворения, и фактор затрат, а оба эти фактора необходимы для обоснованного сравнения товаров между собой.

В нашем случае потребитель получит наибольшее удовлетворение, распределяя свой доход (40 у.е.) следующим образом: 4 ед. товара q_1 ($4*3$ у.е. = 12 у.е.), 5 ед. товара q_2 ($5*5$ у.е. = 25 у.е.), при этом 3 у.е. останутся в виде сбережений ($40 - 12 - 25 = 3$ у.е.). Любая другая комбинация принесет ему меньшую совокупную полезность (можете попробовать рассчитать другие варианты, и убедиться в этом).

В результате максимизации полезности потребитель:

- во-первых, полностью расходует свой доход на приобретение товаров и на накопление (максимизация полезности не означает, что потребитель должен обязательно израсходовать все свои деньги, сбережения также обладают полезностью и служат стимулом для будущего потребления);
- во-вторых, так организовал свои покупки, что получил одинаковое удовлетворение от рублей, направляемых на приобретение каждого товара (включая сбережения). Другими словами, при комбинации, дающей максимальное удовлетворение, предельные полезности на рубль, затраченный на последнюю единицу каждого товара, равны между собой

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = MU_{\text{накоплений}}$$

Именно это формулируется во *втором законе Госсена*, где и раскрывается условие оптимума потребителя (его равновесия):

Оптимально такое распределение дохода потребителя, при котором каждая последняя денежная единица, затраченная на потребление каждого вида блага, приносит одинаковую предельную полезность. А если сказать еще проще, то потребитель будет находиться в равновесии, если каждая денежная единица принесет ему одинаковую пользу.

Эта закономерность характеризует оптимум не только при выборе между двумя товарами, но и в многотоварной среде.

В многотоварной среде

Если мы рассмотрим ситуацию с неограниченным количеством товаров, то условием максимизации полезности в многотоварной среде будет (в соответствии с кардиналистским подходом) выполнение двух условий:

1) Отношения предельной полезности к цене каждого из рассматриваемых благ равны и между собой и предельной полезности дополнительно сбереженного рубля:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = \dots = MU_n/P_n = MU_{\text{накоплений}}$$

Если эти предельные полезности не равны, то совокупное удовлетворение может быть увеличено путем уменьшения расходов на товары с меньшей степенью полезности и увеличения затрат на товары с большей степенью полезности.

2) Сумма всех затрат потребителя на товары и услуги плюс сбережения (S), должна быть равна его денежному доходу (R):

$$P_1Q_1 + P_2Q_2 + \dots + P_nQ_n + S = R$$

Данное уравнение является функцией потребительского спроса на данный товар и показывает, сколько единиц данного товара будет куплено при каждой цене.

3.3. Кардиналистская теория и реальная экономика

Абстрактность предшествующих рассуждений может вызвать вопрос, в какой степени представленная модель полезности позволяет объяснять и прогнозировать реальное поведение потребителей (большинство из которых никогда не слышали о принципе максимизации полезности).

Когда реальный человек отправляется за покупками, он обычно сознательно или бессознательно задумывается, а стоит ли товар своей цены. Если ответ положительный, потребитель купит товар, если только ему позволяют средства. Если ответ отрицательный, то потребитель не купит товар и отправится в другой магазин. Если перевести этот процесс на язык теории полезности, то получится сопоставление предельной полезности (MU/руб.) товара с аналогичным показателем другого товара и с предельной полезностью дохода.

Далее, можно ожидать, что потребитель перераспределит свои расходы между конкурирующими товарами, если сочтет, что так лучше (то есть если это увеличивает его совокупную полезность, TU) – и будет тратить деньги до тех пор, пока получаемое

от покупок дополнительное удовлетворение (MU/руб.) не превысит удовлетворение от сбережения денег.

Таким образом, модель полезности может быть использована для объяснения потребительского поведения и предсказания вероятной реакции на изменение цен.

Вместе с тем существуют факторы, препятствующие потребителям извлекать максимальную полезность из своих доходов. К наиболее значимым можно отнести:

- прежде всего к таким факторам можно отнести те особенности спроса на отдельные товары, которые вряд ли можно назвать рациональными (эффект Веблена, эффект вагона, эффект импульсных покупок и т.д.);
- недостаток точной информации о ценах, взимаемых разными продавцами, и качестве товара. Поиск точной информации требует определенных затрат (денежных и временных), которые могут перевесить ожидаемую выгоду. Поэтому потребители вынуждены выбирать между расходами на приобретение более полной информации и добавочным удовлетворением от обладания этой информацией;
- ошибочное использование цены в роли индикатора качества;
- покупки под влиянием внешних эффектов (призывы и нюансы рекламы, репутация торговой марки и т.п.).

Допуская существование всех этих факторов, оказывающих реальное воздействие на процесс принятия решений потребителем, зададимся вопросом, следует ли из этого, что потребители часто «нерациональны» и мало заинтересованы, либо не способны к обдуманной максимизации полезности. Если в момент принятия решения о покупке, действия потребителя оказываются лучшими, с точки зрения получения наибольшего удовлетворения от дохода, то можно считать, что потребитель пытается максимизировать полезность. И, конечно же, если бы потребитель знал, как израсходовать свои деньги, чтобы получить еще большее удовлетворение, он несомненно сделал бы это. Всего этого достаточно, чтобы считать модель полезности достоверной. Но перед кардиналистами существовала другая проблема, которую было в рамках их теории невозможно решить. Дело в том, что вся теория строится на принципе измерения полезности. Но вот объективная единица измерения так и не была найдена. Были попытки определять полезность через «полы», «ютили», но все равно проблемы оставались. Требовался другой подход. Поэтому наука в дальнейшем развитии теории потребительского поведения пошла по ординалистскому направлению.

4. Исходные аксиомы анализа в ординалистской теории потребительского выбора

Как уже отмечалось в предыдущем разделе, порядковый (ординалистский) подход к анализу потребительского поведения не требует точного количественного измерения полезности. Более важным считается возможность сопоставления и сравнения различных потребительских наборов с точки зрения их предпочтительности для конкретного потребителя.

Исходным инструментом анализа потребительских предпочтений становятся кривые безразличия (indifferent curve – IC).

В качестве исходных условий анализа, позволяющих графически представить человеческие предпочтения и желания, выделяют следующие аксиомы (допущения):

- *аксиома рациональности* потребителя как экономического субъекта;

- *аксиома непрерывности* – все товары можно непрерывно разбивать на все более мелкие единицы, так что размеры единиц, в которых продается товар, не сдерживают потребителей;
- *аксиома возможности выбора*, предполагает способность человека однозначно ответить на вопрос, какой из предложенных потребительских наборов, А или В, является для него более предпочтительным. При этом обязательным будет выбор одного из трех вариантов ответа: либо набор А предпочтительнее набора В ($A > B$), либо набор В предпочтительнее набора А ($A < B$), либо наборы А и В имеют одинаковую полезность для потребителя ($A = B$);
- *аксиома транзитивности*, согласно этой аксиоме для любых трех потребительских корзин(наборов) А, В и С, если потребитель предпочитает набор А в большей степени, чем набор В, и набор В в большей степени, чем набор С, то он однозначно предпочитает потребительский набор А в большей степени, чем набор С, или если $A > B > C$, то $A > C$. Аналогичным образом, если для потребителя потребительская корзина А столь же значима, что и потребительская корзина В, а корзина В – что и корзина С, то корзины А и С также являются одинаковыми по своим полезностям для данного потребителя, или, если $A = B = C$, то $A = C$;
- *аксиома ненасыщенности* – для любого набора А всегда существует набор В, более предпочтительный для потребителя. Это означает, что у потребителя нет порога насыщения, и он всегда предпочтет иметь большее количество товаров, нежели меньшее. При этом, если количество хотя бы одного из товаров, входящих в потребительскую корзину возрастет, уровень его удовлетворения увеличится.

5. Концепция кривых безразличия и предельная норма замещения. Типы кривых безразличия

5.1. Построение кривых безразличия

Кривые безразличия (рис. 5.1, сделанный на основе данных табл. 5.1) представляют собой совокупность точек на координатной плоскости, каждая из которых является потребительским набором, обеспечивающим потребителю одинаковый уровень удовлетворения его потребностей (или, если пользоваться терминологией кардиналистского направления, одинаковую полезность).

Таблица 5.1 – Шкала безразличия

Комбинация	Количество продукта q_1 , ед.	Количество продукта q_2 , ед.
a	12	2
b	6	4
c	4	6
d	2	8

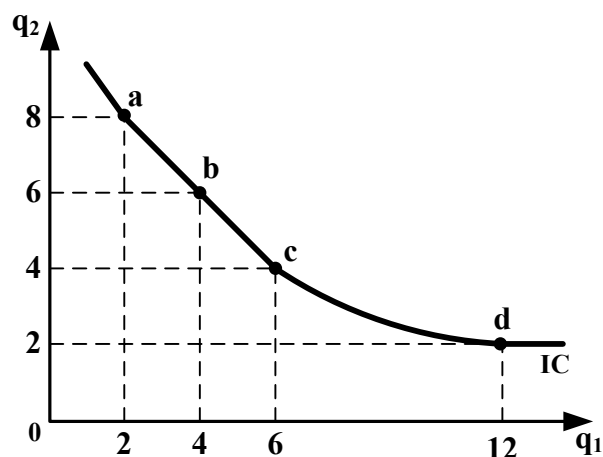


Рисунок 5.1 – Кривая безразличия

Форма кривой безразличия отдельного потребителя определяется исключительно его вкусами и предпочтениями и не зависит от доходов или цен на потребляемые товары. Совокупность кривых безразличия, описывающих поведение одного потребителя, составляет его **карту безразличия** (рис. 5.2).

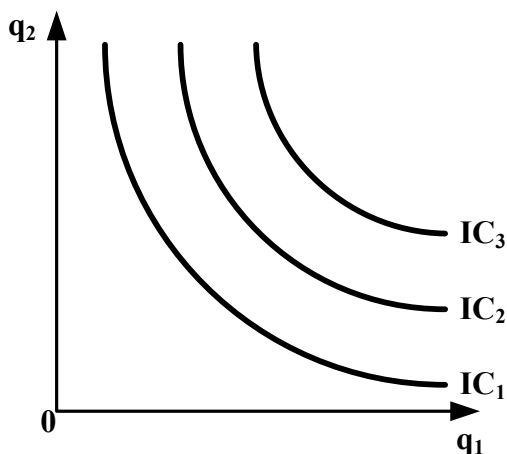


Рисунок 5.2 – Карта безразличия

5.2. Свойства кривых безразличия стандартного вида

Выполнение выше названных ограничений обуславливает следующие свойства стандартных кривых безразличия:

- кривая безразличия является непрерывной функцией, а не набором дискретных точек;
- для любого заданного уровня полезности может быть проведена своя кривая безразличия, отражающая различные комбинации двух товаров, обеспечивающих потребителю одинаковый уровень удовлетворения;
- кривые безразличия, описывающие поведение одного потребителя, никогда не пересекаются. Докажем это. Предположим, что две кривые безразличия с разными уровнями полезности имеют одну общую точку А. Отметим на графике еще две произвольные точки (В и С), как это представлено на рисунке 5.3.

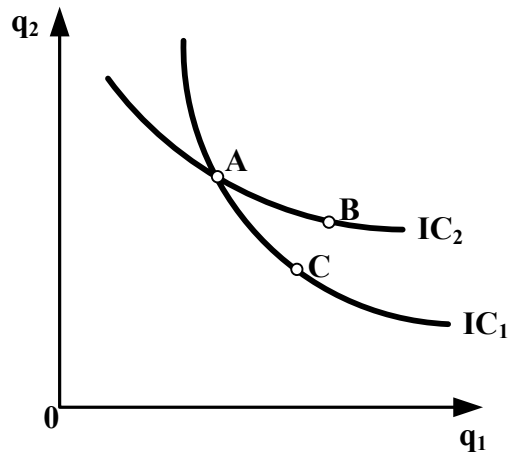


Рисунок 5.3 – Кривые безразличия

Потребительские наборы A и B лежат на одной кривой безразличия и, следовательно, удовлетворяют одинаковую полезность, аналогичным образом наборы A и C также принадлежат одной кривой безразличия и приносят одинаковое удовлетворение потребителю. Отсюда следует, что в соответствии с аксиомой транзитивности $A = B$ и $A = C$, то есть $B = C$, что противоречит исходному положению «больше всегда лучше, чем меньше».

- кривые безразличия не имеют участков возрастания, если бы участок возрастания существовал, то при движении вдоль него увеличивалось бы количество как первого (q_1), так и второго (q_2) товара, то есть в соответствии с аксиомой ненасыщенности возросла бы степень удовлетворения потребителя, а она (степень) должна быть постоянной на всем протяжении кривой безразличия. Отрицательный наклон кривой безразличия отражает возможность замещения потребителем одного товара другим для поддержания уровня своего удовлетворения постоянным.

5.3. Предельная норма замещения

Все стандартные кривые безразличия не только имеют отрицательный наклон, но и вогнуты к началу координат карты безразличия. Степень вогнутости зависит от степени замещения одного товара другим.

Предельная норма замещения (Marginal Rate of Substitution, или MRS) товаром q_1 товара q_2 показывает количество товара q_2 , которым потребитель готов «пожертвовать», ради приобретения одной дополнительной единицы товара q_1 , при сохранении общего уровня удовлетворения неизменным.

Алгебраическое выражение, показывающее пропорцию, в которой потребитель готов обменивать один товар на другой, имеет вид отношение приращения q_2 к приращению q_1 , или

$$MRS = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1}.$$

Данное отношение в силу убывающего характера стандартной кривой безразличия всегда отрицательно. Иногда для удобства перед правой частью вводят минус, что делает значение MRS положительным, однако в большинстве случаев нас интересует абсолютное значение коэффициента. Если представить зависимость между количеством q_1 , q_2 и уровнем полезности U в виде функции типа $q_2 = f(q_1)$, то предельная норма замещения равна производной функции полезности:

$$MRS = q_2'(q_1).$$

Графически MRS равна тангенсу угла наклона касательной к кривой безразличия в данной точке.

Очевидно, что степень замещения товара q_2 товаром q_1 не остается постоянной при движении вдоль кривой безразличия. При перемещении вниз по кривой предельная норма замещения уменьшается (рис. 5.4), т.к. остающиеся единицы товара q_2 приобретают в глазах потребителя большую ценность, а дополнительные единицы товара q_1 приносят все меньшее добавочное удовлетворение (предельную полезность).

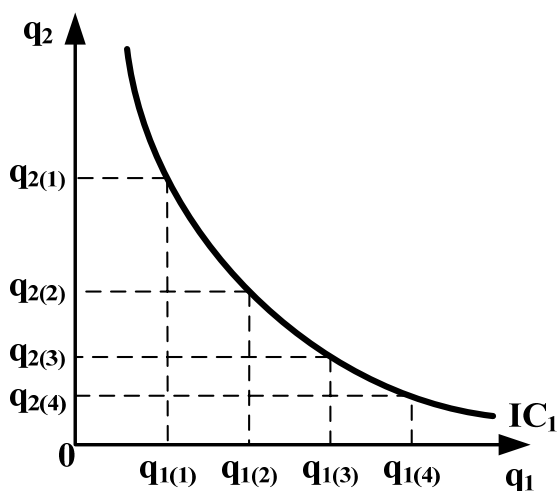


Рисунок 5.4 – Убывание предельной нормы замещения

5.4. Предельная норма замещения и предельная полезность

О предельной норме замещения следует знать и еще кое-что. При движении вдоль кривой безразличия совокупная полезность остается неизменной, другими словами, «потеря» полезности от сокращения потребления товара q_2 компенсируется «приобретением» полезности от потребления большего количества товара q_1 . Дополнительная полезность, приобретаемая или теряемая потребителем, есть ни что иное как предельные полезности рассматриваемых товаров. Таким образом, мы получаем:

$$-\Delta q_2 * MU_2 = \Delta q_1 * MU_1.$$

Если преобразовать данное равенство, то мы получим:

$$-\frac{\Delta q_2}{\Delta q_1} = \frac{MU_1}{MU_2}.$$

Поскольку предельная норма замещения $MRS = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1}$, то мы имеем

$$MRS = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1} = -\frac{MU_1}{MU_2}.$$

Подводя итог всему сказанному выше о предельной норме замещения, можно сделать следующие выводы:

- предельная норма замещения товара q_2 товаром q_1 равна отношению их предельных полезностей, то есть MU_1 к MU_2 . Отрицательный знак в выражении означает, что чем больше одного товара (q_1), тем меньше другого товара (q_2) должно быть в потребительском наборе, с тем, чтобы совокупная полезность осталась неизменной;
- если любые две точки на кривой безразличия сливаются в одну, то MRS равна тангенсу угла наклона касательной к кривой безразличия в данной точке;
- предельная норма замещения имеет значение только при движении по кривой безразличия, но никогда – при перемещении между кривыми;

- принцип убывания MRS не является универсальным и выполняется только для кривых безразличия стандартного вида.

5.5. Кривые безразличия нестандартного вида

Форма кривых безразличия и их наклон в данной точке определяются исключительно потребительскими предпочтениями. Для отдельных товаров в силу их специфических характеристик кривые безразличия могут иметь вид, отличный от стандартного.

Товары – совершенные заменители

К данной группе товаров относятся все предметы и услуги, которые потребитель готов заменить один на другой в постоянном соотношении, то есть $MRS = const$ (например, конкурирующие марки карандашей, конкурирующие марки практически одинаковых продуктов питания – молока, йогурта, сахара и т.д.). Проанализируем наиболее простую ситуацию, когда товары замещаются в пропорции один к одному ($MRS = 1$). Например, выбор между синими и черными маркерами. Потребителю необходимо приобрести 4 маркера и ему безразлично, какого они цвета. Функция полезности в этом случае будет иметь вид прямой с тангенсом угла наклона равным -1.

$$TU = q_1 + q_2,$$

$$\text{при } TU = 4, 4 = q_1 + q_2, \text{ или } q_2 = 4 - q_1.$$

Кривые безразличия более высокого порядка будут располагаться на параллельных прямых выше и правее начальной (рис. 5.5), но MRS будет прежней.

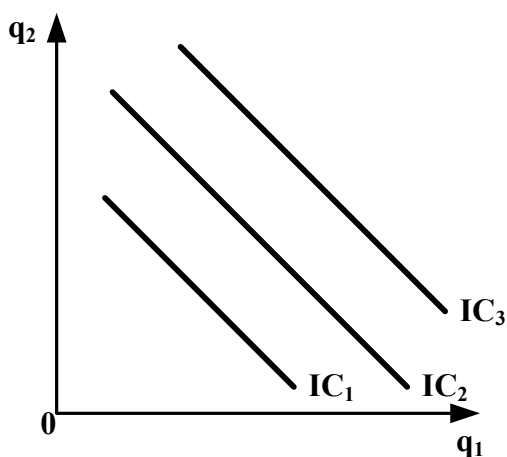


Рисунок 5.5 – Товары – совершенные заменители

Товары, совершенно дополняющие друг друга

В эту группу входят товары и услуги, потребляющиеся всегда вместе и в строго фиксированных пропорциях, например, перчатки правая и левая. Если потребитель выбирает потребительскую корзину, состоящую из одной правой (q_1) и одной левой перчатки (q_2), то прибавление к ней любого количества только правых или только левых перчаток не увеличит совокупной полезности данного набора. Следовательно, все потребительские корзины типа $(1;2)$, $(1;3)$,... $(1;n)$ или $(2;1)$, $(3;1)$,... $(n;1)$ будут находиться на одной кривой безразличия с потребительским набором $(1;1)$, а сама кривая будет иметь вид буквы L (рис. 5.6).

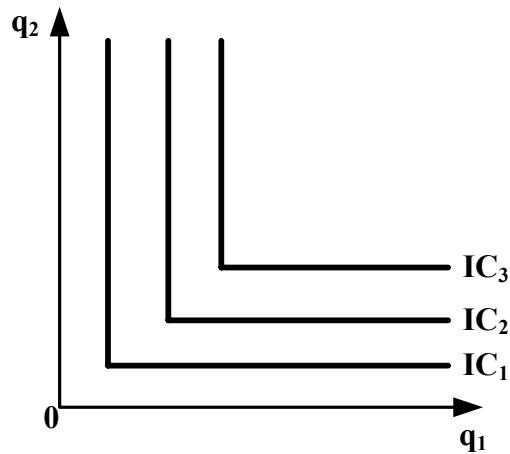


Рисунок 5.6 – Товары, совершенно дополняющие друг друга

Товары, нежелательные для потребления (антиблага)

К нежелательным товарам относятся те товары, которые потребитель активно не любит, но без которых в силу каких-либо причин не может обойтись. Так, маленькие дети стараются избежать приема горького лекарства, охотно потребляя при этом сладкий сироп, которым это лекарство запивается. Степень удовлетворения потребителя и его оценка полезности будет тем выше, чем в меньших количествах нежелательный товар будет присутствовать в наборе. Кривая безразличия в этом случае будет иметь вид прямой с положительным углом наклона (рис. 5.7).

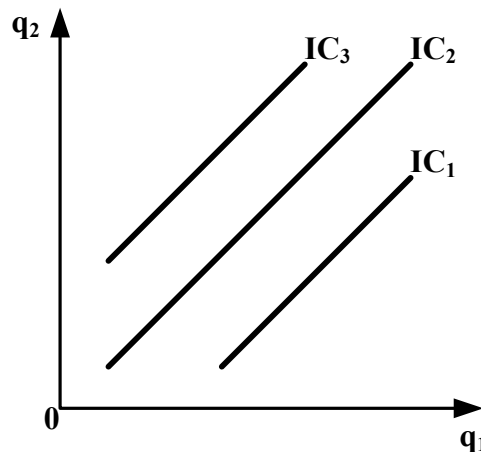


Рисунок 5.7 – Нежелательный товар

Нейтральные товары

Подобная ситуация может возникнуть, когда нам продают нужный товар с абсолютно бесполезной, с нашей точки зрения, но бесплатной нагрузкой. В этом случае количество нагрузки не будет оказывать влияния на покупку основного товара, и кривые безразличия будут иметь вид вертикальных прямых, параллельных друг другу (рис. 5.8). Более высокому уровню удовлетворения соответствуют кривые, лежащие правее по оси q_1 .

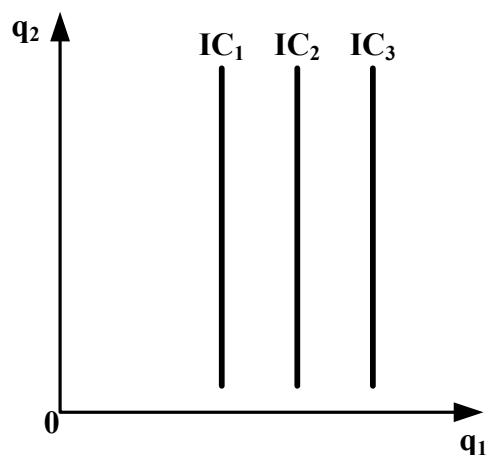


Рисунок 5.8 – Нейтральный товар

Явление насыщения

Теоретически можно представить ситуацию, при которой существует идеальный потребительский набор, максимально удовлетворяющий потребности человека, то есть находящийся в точке насыщения (например, доза лекарства, которую необходимо принять за день. Уменьшение данной дозы не даст улучшения, а превышение – может привести к негативным последствиям, например отравлению. Чем ближе потребитель находится к точке насыщения, тем выше полезность его потребительского набора. Графически кривые безразличия этого потребителя будут иметь вид эллипсов (рис. 5.9), где (q_1^*, q_2^*) – точка насыщения.

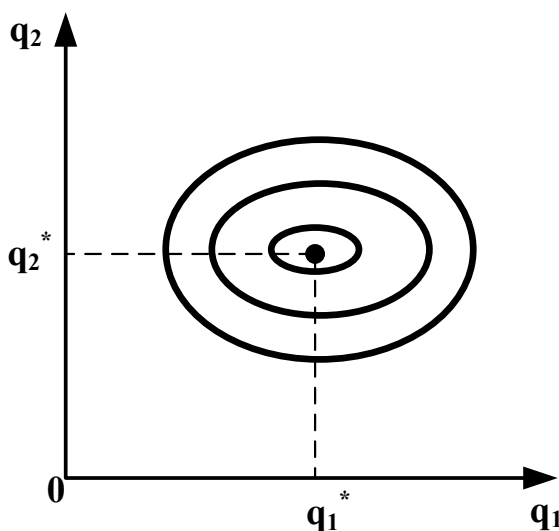


Рисунок 5.9 – Явление насыщения

6. Бюджетное ограничение потребителя и бюджетная линия. Кривые Э. Энгеля

6.1. Построение бюджетной линии

Карта безразличия потребителя показывает его субъективное отношение к тому или иному набору товаров. Однако способность потребителя удовлетворять свои вкусы и предпочтения, и, следовательно, тот спрос, который он предъявляет на рынке,

зависит от имеющегося в его распоряжении дохода и от цен на соответствующие товары.

Оба эти фактора в совокупности определяют область доступных потребителю потребительских наборов, или бюджетную область (рис. 6.1, сделанный на основе данных табл. 6.1).

Таблица 6.1 – Бюджетная линия: комбинации продуктов q_1 и q_2 доступные покупателю с доходом в 12 у.е.

Количество ед. продукта q_1 (по цене 1,5 у.е. за ед.)	Количество ед. продукта q_2 (по цене 1 у.е. за ед.)	Совокупные расходы, у.е.
8	0	12 (12 + 0)
6	3	12 (9 + 3)
4	6	12 (6 + 6)
2	9	12 (3 + 9)
0	12	12 (0 + 12)

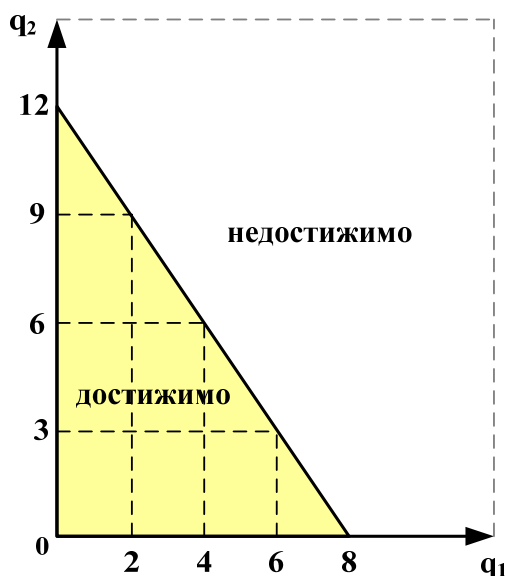


Рисунок 6.1 – Бюджетная область и бюджетная линия потребителя

Бюджетное ограничение потребителя может быть записано в виде неравенства

$$P_1q_1 + P_2q_2 \leq R,$$

где P_1, P_2 – цены на соответствующие товары q_1 и q_2 ;

R – доходы потребителя.

Если потребитель полностью расходует свой доход на товары q_1 и q_2 , то мы получаем равенство

$$P_1q_1 + P_2q_2 = R.$$

Преобразовав данное равенство, получаем **уравнение бюджетной линии**, имеющее вид

$$q_2 = \frac{R}{P_2} - \frac{P_1}{P_2}q_1.$$

Бюджетная линия, представленная на рис. 6.1, показывает набор комбинаций товаров q_1 и q_2 , которые может приобрести потребитель, расходуя весь свой денежный доход. Наклон бюджетной линии определяется отношением $-P_1/P_2$.

В многотоварной экономике и при условии учета сбережений потребителя (S), уравнение бюджетной линии можно в общем виде записать следующим образом:

$$P_1q_1 + P_2q_2 + \dots + P_nq_n + S = R$$

6.2. Смещение бюджетной линии

Изменение бюджетной области может происходить под воздействием двух основных факторов: изменение денежного дохода и изменение цен на товары.

Увеличение денежного дохода с R_1 до R_2 при неизменных ценах позволит потребителю приобрести большее количество как одного, так и другого товара. Угол наклона бюджетной линии не изменится, поскольку цены остаются прежними, но сама линия сместится вверх и вправо параллельно самой себе, как это представлено на рис. 6.2. При понижении дохода линия сместится ниже и левее.

Изменение цены на один из товаров при неизменном доходе и цене другого товара изменит наклон бюджетной линии, равный отношению цен. Так, например, при сокращении цены P_1 на товар q_1 максимальное количество товара, приобретаемого при данном доходе, увеличивается с R_1/P_1 до R_1/P_1 . Соответственно уменьшается угол наклона бюджетной линии (рис. 6.3).

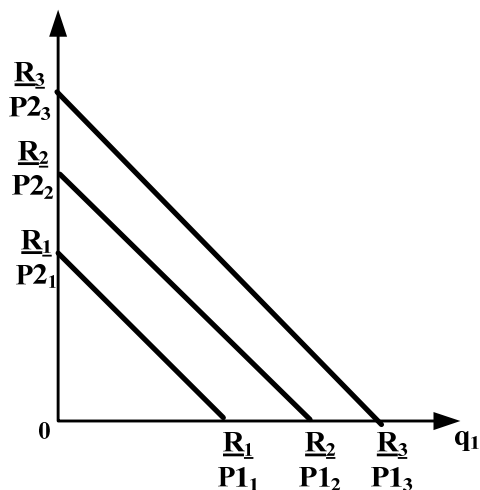


Рисунок 6.2 – Смещение бюджетной линии

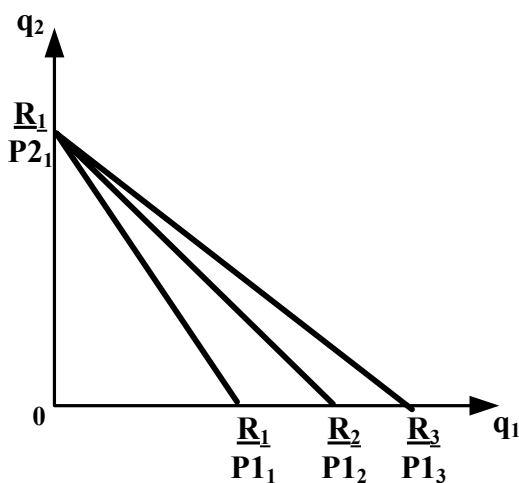


Рисунок 6.3 – Изменение наклона бюджетной линии

Из уравнения бюджетной линии вытекают также следующие свойства бюджетных ограничений потребителя:

- при одновременном увеличении в n раз и цен P_1 , P_2 , и дохода R (как это имеет место в условиях ожидаемой инфляции) положение бюджетной прямой не меняется, и следовательно, область бюджетных ограничений остается прежней;
- увеличение цен в n раз равносильно сокращению дохода потребителя в то же количество раз.

6.3 Оптимум потребителя в ординалистской теории

Карта безразличия представляет собой графическое отображение вкусов и предпочтений потребителя. Бюджетная область показывает совокупность доступных потребителю товаров, то есть его покупательную способность. Объединение этих графиков позволяет ответить на вопрос, какой товарный набор является лучшим для потребителя.

Товарный набор, максимизирующий совокупную полезность потребителя, называется **точкой потребительского равновесия** (или **точкой оптимума**) и лежит в точке касания бюджетной линии и кривой безразличия, как это представлено на рис. 6.4 (при условии, что товар желателен для потребителя, то есть имеет положительную предельную полезность).

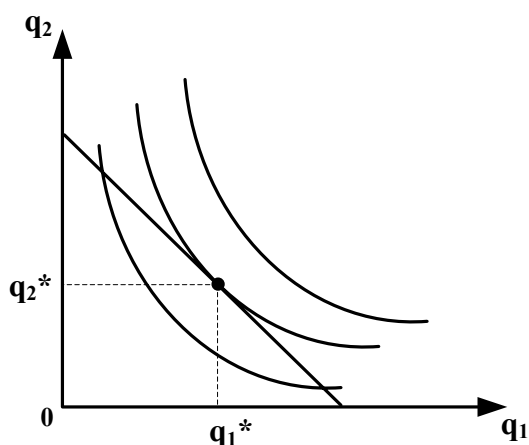


Рисунок 6.4 – Точка оптимума потребителя

6.4. Условия оптимума

Для оптимального потребительского набора выполняются следующие условия:

1) равновесная комбинация товаров (q_1^* , q_2^*) всегда лежит на бюджетной линии, а не под ней. Это означает, что для максимизации полезности потребитель должен полностью использовать имеющийся доход (сбережения тоже рассматриваются как доступный для «покупки» товар);

2) в точке равновесия угол наклона кривой безразличия равен углу наклона бюджетной линии, или тангенсу угла наклона кривой безразличия равен:

$MRS = -\Delta q_2 / \Delta q_1$, а тангенс угла наклона бюджетной линии равен: $-P_1 / P_2$.

Следовательно, второе условие максимизации полезности предполагает такое распределение дохода потребителем, при котором предельная норма замещения одного товара другим равна обратному отношению их цен

$$MRS = -P_1 / P_2$$

или

$$\Delta q_2 / \Delta q_1 = P_1 / P_2.$$

Экономический смысл данного условия:

предельная норма замещения (MRS) второго товара первым определяет уровень, при котором потребитель желает заменить один товар на другой. Отношение цен (P_1/P_2) определяет уровень, при котором потребитель может заменить второй товар первым. Пока эти уровни не сравниваются, возможны обмены, увеличивающие совокупную полезность потребителя.

Второе условие максимизации может быть записано иначе, следуя определению предельной полезности:

$$MU_1 = \Delta TU / \Delta q_1; MU_2 = \Delta TU / \Delta q_2.$$

Если разделить MU_1 на MU_2 , то получим следующее:

$$MU_1/MU_2 = \Delta q_2 / \Delta q_1$$

или

$$MU_1/MU_2 = P_1/P_2.$$

Отсюда вытекает равенство:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2.$$

В случае n товаров, выражение принимает вид:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = \dots = MU_n/P_n = MU \text{ сбережений.}$$

Это означает, что условия максимизации полезности, выведенные путем анализа кривой безразличия (ординалистским путем) и с помощью кардиналистской модели полезности, записываются одинаково.

6.5. Кривые Э. Энгеля

Совокупность точек оптимума потребителя, построенных для изменяющегося дохода и неизменности цен, как это представлено на рис. 6.5, называется **кривой доход-потребление**.

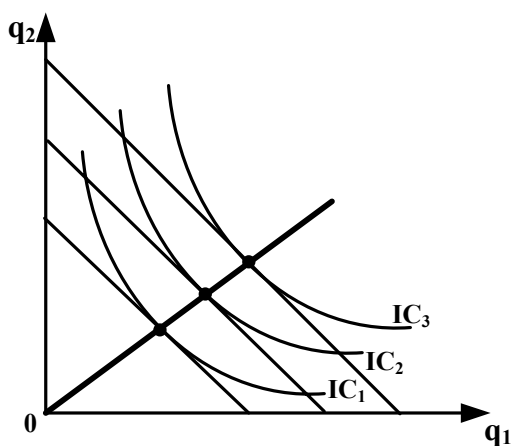


Рисунок 6.5 – Кривая доход-потребление

Данная кривая позволяет построить графическое изображение зависимости реального потребления (спроса) от дохода потребителя.

Кривые Энгеля

Вообще-то, как свидетельствует история, Э. Энгель никаких кривых не чертил. У него статистическая информация и выводы из нее. Эти кривые были определены позже и названы в честь Э. Энгеля, так как теоретическая база разработана именно им. Для построения кривой Энгеля отложим по вертикальной оси доход потребителя (R), а по горизонтали – объем потребления одного из товаров за данный период (например, q_1), как это представлено на рис. 6.6 и 6.7.

Форма кривых Энгеля позволяет классифицировать изучаемые товары на нормальные (с выделением в этой группе предметов первой необходимости и предметов роскоши) и на относительно худшие. Если полученная кривая имеет положительный наклон, как на рис. 6.6, то товар относится к группе нормальных. Это означает, что с ростом дохода потребление такого товара увеличивается. Если же кривая Энгеля имеет отрицательный наклон, то товар относится к относительно худшим, и с ростом доходов объем его потребления сокращается (рис. 6.7).

Аналогичным образом можно проанализировать влияние изменения цен на оптимальный выбор потребителя, предположив неизменность дохода и цены одного из товаров.

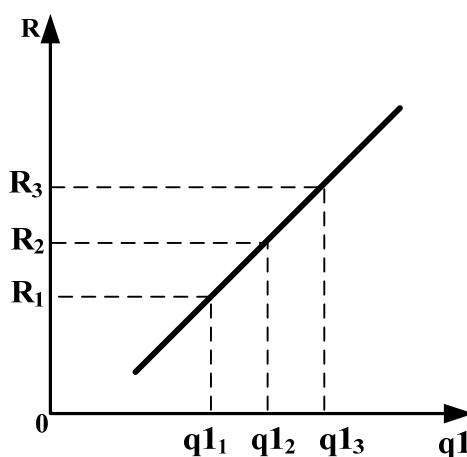


Рисунок 6.6 – Кривая Энгеля для нормальных товаров

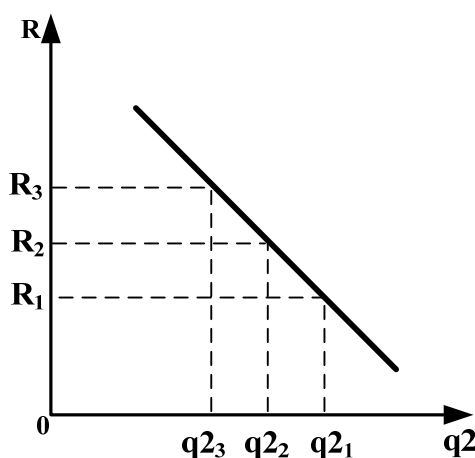


Рисунок 6.7 – Кривая Энгеля для относительно худших товаров

IV. Основные термины и понятия

1. Суверенитет потребителя
2. Рациональность потребителя
3. Полезность
4. Предельная полезность
5. Общая полезность
6. Принцип убывающей предельной полезности
7. Кардиналистская теория потребительского выбора
8. 1-й закон Г. Госсена
9. 2-й закон Г. Госсена

10. Оптимум потребителя в кардиналистской теории
11. Ординалистская теория потребительского выбора
12. Ранжирование потребительских предпочтений: множественность, сравнимость, транзитивность
13. Кривые безразличия и карта кривых безразличия
14. Предельная норма замещения
15. Бюджетное ограничение
16. Равновесие потребителя в ординалистской теории
17. Потребительский излишек
18. Линия Дж. Хикса (доход-потребление)
19. Кривые Э. Энгеля

V. Графический анализ

1. Доказать графически, что пересекающиеся кривые безразличия несовместимы с логикой.
2. Изобразить кривую безразличия, если огурец для потребителя является «благом», а перец – «антиблагом».
3. Изобразить графически ситуацию, когда два блага для потребителя являются совершенными субститутами.
4. Изобразить кривую безразличия для случая, когда два товара для потребителя являются совершенными комплементами.
5. Изобразить с помощью кривой безразличия ситуацию, когда потребитель желает иметь в своем наборе и хлеб, и молоко, но в строго определенных количествах.
6. Изобразить бюджетную линию потребителя, вытекающую из следующей информации: Бюджет потребителя = 5000 руб., $P_x = 1000$ руб., $P_y = 250$ руб.
7. Изобразить графически изменения в бюджетной линии при удвоении цены товара X и утроении цены товара Y.
8. Изобразить графически изменение в бюджетной линии, если цена товара X сократится в два раза, а цена товара Y останется неизменной.
9. Докажите графически (с помощью кривых безразличия и бюджетных линий), что при повышении цен эффект замещения, если он действует, всегда выражается в сокращении потребления товара.
10. Построить линию «доход-потребление» и на ее основе кривую Энгеля, если из двух товаров (масло и маргарин) маргарин является низкокачественным.

VI. Задачи и ситуации

1. Общая и предельная полезности товаров А, В, С представлены в таблице:

Количество товара	Товар А		Товар В		Товар С	
	TU	MU	TU	MU	TU	MU
1		15	18		12	
2		12	25			10
3		10	33		29	
4		7	38		34	
5		5	40			3

- а) Заполнить все пропуски в таблице.
- б) С какой полезностью (предельной или общей) связана функция спроса на товары?
- в) Представить функцию спроса на товар А в виде таблицы и графика, если 1 у.е. полезности = 0,5 у.д.е.

г) Если товара А нет, и потребитель делает выбор между товарами В и С и цены этих товаров одинаковы, то каков будет выбор потребителя?

2. Известна функция полезности потребителя: $U = Q_a * Q_b$, где Q_a и Q_b – количества двух разных благ. Бюджет потребителя на эти товары = 36 у.д.е. При сложившихся обстоятельствах потребитель поочередно покупает 2 таких набора благ – набор 1-й: $Q_a = 6$; $Q_b = 2$; набор 2-й: $Q_a = 3$; $Q_b = 4$, так как признает их равноценными. Определить равновесие потребителя и представить результат графически.

3. Потребитель покупает 8 единиц товара X и 4 единицы товара Y. Найти его бюджетное ограничение на эти товары, если известно, что цена товара X = 2 у.д.е., а $MRS = 0,5$.

4. Цены товаров X и Y равны соответственно 10 и 5 у.д.е. Доход потребителя = 100 у.д.е. Рассчитать точки пересечения бюджетной линии с осью абсцисс и осью ординат. Найти наклон бюджетной линии.

5. Сумма налоговых поступлений в бюджет после введения налога составила 40 млн. у.д.е. Рассчитать чистые потери общества (сокращение потребительского излишка), если $Q_0 = 25$, $Q_1 = 20$.

6. В России широко распространены маленькие продовольственные магазины (в т.ч. самообслуживания), хотя цены в них, как правило значительно выше, чем в крупных супермаркетах. Как вы объясните их успех?

7. Вашему вниманию предлагается стихотворение английского поэта Эдварда Лира (1812–1888) в переводе М. Фрейдкина:

Безрассудный старик из Остравы
Вел себя неумно и нездорово.
Даже будучи сытым,
Груши ел с аппетитом
Тот печальный старик из Остравы.

В чем заключается «неумность» и «нездоровость» пожилого человека с точки зрения теории потребительского поведения? Объясните это с помощью кривых TU и MU. Возможно ли определить «неразумность поведения» остравца с помощью порядковой (ординалистской) концепции?

8. Многие владельцы квартир устанавливают счетчики воды, и осуществляют оплату за ее потребление по показаниям счетчика. Этот подход отличается от предыдущего, когда счетчиков вообще не было (плату осуществляли по установленным государством тарифам, единым для большинства населения) или, когда счетчики устанавливались для всего здания, а стоимость воды равномерно распределялась между всеми жильцами. Там, где были установлены индивидуальные счетчики, потребление воды сократилось на 10–40 %. Объясните это явление с использованием понятий цены и предельной полезности.

VII. Контрольные вопросы

1. Что такое полезность: общая, предельная?
2. Почему предельная полезность имеет тенденцию к сокращению?

3. В чем суть «парадокса А. Смита» и как он разрешается в рамках теории предельной полезности?
4. В чем смысл 1-го закона Госсена?
5. В чем экономическое содержание 2-го закона Госсена?
6. Как определить равновесие потребителя в кардиналистской теории?
7. Какие допущения (гипотезы) делают ординалисты при анализе потребительского выбора?
8. Что такое кривые безразличия и карта кривых безразличия?
9. В чем экономический смысл MRS?
10. В чем сущность бюджетного ограничения потребителя?
11. Как строится бюджетная линия?
12. От чего зависит наклон бюджетной линии и ее сдвиги?
13. Каково условие равновесия потребителя в ординалистской теории?
14. Что такое потребительский излишек и как он измеряется?
15. В чем экономический смысл кривой Дж. Хикса?
16. Как строятся кривые Э. Энгеля для различных благ?

ТЕМА 7

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

I. Основные вопросы темы

1. Производство и воспроизводство. Взаимосвязь факторов производства.
2. Производство и виды производственной деятельности. Технологическая и экономическая эффективность производства.
3. Постоянные и переменные ресурсы. Краткосрочный и долгосрочный период в производственной деятельности.
4. Продукт как результат производства. Общий, средний и предельный продукт.
5. Производственная функция и ее характеристика.
6. Изокванта и карта изоквант. Свойства изоквант.
7. Изокоста и ее характеристика.
8. Равновесие (оптимум) производителя. Траектория развития фирмы.

II. Место и значение темы

Данная тема на уровне микроанализа расширяет полученные ранее знания о производстве и его факторах. Здесь мы выходим на анализ факторов производства в связи с их эффективным использованием, что в технологическом аспекте связано с производственной функцией и изоквантой, а в экономическом – с изокостой. В этой теме также устанавливается взаимосвязь между факторами, используемыми в производстве продукции и уровнем выпуска, что в значительной степени определяется стадиями производства и периодом времени.

В краткосрочном периоде, когда хотя бы один фактор является постоянным, расширение производства подчиняется закону убывающей производительности (отдачи) переменного фактора. В долгосрочном периоде фирма может изменить все факторы производства и здесь действует принцип экономии от масштаба. Но действие этого принципа не бесконечно, и фирма, в конце концов, наталкивается на убывающую отдачу от масштабов. В теории потребительского выбора очень большое значение имела взаимозаменяемость благ, в теории же производства этот принцип тоже действует, но наибольшее значение имеет взаимодополняемость ресурсов. В зависимости от этого сочетаний строится траектория развития производства фирмы.

III. Теоретический раздел

1. Производство и воспроизводство. Взаимосвязь факторов производства

Производство можно определить как деятельность, направленную на преобразование экономических ресурсов, или факторов производства для получения необходимых экономическим субъектам товаров и услуг.

В процессе производства используются самые разнообразные **факторы производства**:

- природные ресурсы (земля);
- инвестиционные ресурсы (капитал);
- трудовые ресурсы (труд);
- предпринимательские способности.

Производство только в экономическом анализе может рассматриваться как единичный акт. Фактически же производство, как и потребление, это непрерывный процесс, в ходе которого оно проходит стадии непосредственного производства, распределения, обмена и потребления. Все это вместе и составляет воспроизводство. Следует различать индивидуальное воспроизводство, то есть на уровне отдельных микроэкономических субъектов, и общественное воспроизводство – на уровне всего народного хозяйства страны. Между ними существует тесная взаимосвязь, но все же и есть и существенная специфика, которая анализируется или в микроэкономике (индивидуальное воспроизводство) или в макроэкономике (общественное воспроизводство). Но на любом уровне очень важна динамика процесса воспроизводства. Если производство осуществляется во все возрастающих масштабах, то имеет место расширенное воспроизводство, если в постоянных, то простое воспроизводство, и, наконец, самая неблагоприятная ситуация, когда производство идет с сокращением (суженное, сокращающееся воспроизводство).

2. Производство и виды производственной деятельности. Технологическая и экономическая эффективность производства

Несмотря на все многообразие различных видов производственной деятельности, принято выделять:

1) **Заказное производство** – производство по индивидуальным заказам (например, строительство офиса или электростанции), данный вид может быть высокоэффективным даже при малых масштабах, характеризуется высоким спросом на высококвалифицированные трудовые ресурсы, при этом количество трудовых ресурсов является основным фактором, определяющим размеры производства.

2) **Негибкое массовое производство** – производство однородной стандартизированной продукции. При данном виде производства используется, как правило, капиталоемкая технология. Оно может быть эффективным лишь при больших объемах производства (суть негибкого производства прекрасно отражена в знаменитой фразе Генри Форда, что «потребитель может иметь машину любого цвета, если этот цвет черный»).

3) **Гибкое массовое производство** – объединяет преимущества экономичного массового производства с расширением номенклатуры производимых изделий путем использования различных комбинаций стандартных комплектующих (примером может служить производство автомобилей различных моделей на основе использования одних и тех же двигателей, тормозов, рам и т.д.).

4) **Поточное производство** – характеризуется непрерывным потреблением сырья и материалов, и соответственно, непрерывным потоком продукции (например, нефтепереработка, выплавка стали, производство молока, бумаги). Наибольшая эффективность достигается при круглосуточной работе 7 дней в неделю, поскольку, чем выше степень использования оборудования, тем ниже себестоимость. Как правило, это высокоавтоматизированное и капиталоемкое производство, требующее относительно малого использования трудовых ресурсов.

Эффективность производства и выбор технологии

Способ соединения экономических ресурсов для производства заданного объема товаров и услуг называется **технологией производства**.

Критерием выбора той или иной технологии является **эффективность** производства. Принято различать экономическую и технологическую эффективность производства.

Экономическая эффективность отражает стоимостную зависимость между расходами фирмы на факторы производства (издержками) и ее доходами.

Способ производства считается экономически эффективным, если он обеспечивает минимальную альтернативную стоимость используемых в производстве ресурсов. Очевидно, что выбор фирмой экономически эффективной технологии зависит от сложившихся на данный момент цен на рынке факторов производства.

Технологическая эффективность характеризует зависимость между используемыми ресурсами и получаемой продукцией в натуральном выражении.

Способ производства будет технологически эффективным, если:

- произведенный объем продукции является максимально возможным при данном объеме ресурсов;
- не существует другого способа производства заданного объема продукции, при котором бы использовалось меньшее количество хотя бы одного фактора, а количество других факторов было бы прежним.

Другими словами *технологическая эффективность конкретного способа производства оценивается двумя способами*:

- 1) через максимизацию выпуска при данной комбинации ресурсов;
- 2) через минимизацию количества ресурсов, обеспечивающих данный объем выпуска.

Процесс принятия фирмой решения относительно выбора технологии осуществляется обычно в *три этапа*:

- 1) определение доступных фирме способов производства;
- 2) выбор из общей массы доступных способов производства нескольких технологически эффективных способов производства;
- 3) выбор из имеющихся технологически эффективных способов одного экономически эффективного способа.

Очевидно, что изменение цен (на ресурсы и на продукцию фирмы) или других параметров рыночной конъюнктуры может сделать ранее выбранный способ производства неэффективным и наоборот.

3. Постоянные и переменные ресурсы. Краткосрочный и долгосрочный период в производственной деятельности

Все ресурсы, используемые фирмой в процессе производства условно делят на два класса: постоянные и переменные.

Ресурсы, количество которых не зависит от объема выпуска и является неизменным в течение рассматриваемого периода, называются **постоянными**.

Сюда могут относиться: производственные площади (размер зданий и сооружений, участок земли, занимаемый предприятием), труд и особые знания («ноу-хау») высококвалифицированного персонала.

Ресурсы, количество которых напрямую зависит от объема выпуска, называются **переменными**. Примером переменных ресурсов могут служить электроэнергия, большинство видов сырья и материалов, транспортные услуги, труд рабочих и инженерно-технического персонала

Деление ресурсов на постоянные и переменные позволяет выделить **краткосрочный и долгосрочный периоды** в деятельности фирмы.

Период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов (переменные), а другая часть остается неизменной (постоянные), называется краткосрочным периодом. В краткосрочном периоде объем выпуска фирмы зависит исключительно от изменения переменного ресурса.

Напротив, период, в течение которого фирма может изменить количество всех используемых ею ресурсов, называется долгосрочным. Другими словами, фирма может расширить или сократить объем выпуска путем изменения всех ресурсов.

Продолжительность краткосрочного и долгосрочного периода может быть неодинаковой в различных сферах производства. Там, где объем постоянных ресурсов невелик, а характер производства позволяет легко менять постоянные ресурсы, краткосрочный период длится не более нескольких месяцев (швейная, пищевая промышленность, розничная торговля и т.д.). Для других отраслей краткосрочный период может составлять 1-3 года (автомобильная промышленность, авиастроение, угледобыча) или даже от 6 до 10 лет (электроэнергетика).

Количество постоянных ресурсов фирмы определяет верхнюю границу ее выработки в краткосрочном периоде, или масштаб производства, так как прирост объема может быть осуществлен лишь за счет изменения переменных ресурсов. Для долгосрочного периода верхней (технической) границы производства не существует, так как может быть изменен масштаб производства.

4. Продукт как результат производства. Общий, средний и предельный продукт

Результатом деятельности фирмы является продукт (услуга). Для анализа деятельности фирмы необходимо различать такие виды учета продукта.

Совокупный продукт (TP, total product) – общий объем произведенных фирмой товаров и услуг за единицу времени.

Средний продукт (AP, average product) – доля совокупного продукта на единицу используемого ресурса.

Различают *средний продукт по переменному ресурсу*:

$$AP_L = TP/L$$

и *средний продукт по постоянному фактору*:

$$AP_K = TP/K$$

Предельный продукт (MP, marginal product) – величина прироста совокупного продукта, при изменении используемого ресурса на единицу.

Поскольку мы рассматриваем краткосрочный период, то изменяться может лишь переменный ресурс, в нашем случае – труд.

Предельный продукт труда (MP_L) показывает прирост совокупного продукта при увеличении количества труда на единицу и подсчитывается по одной из двух возможных формул:

1) дискретный предельный продукт:

$$MP_L = \frac{Q_2 - Q_1}{L_2 - L_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta L},$$

где Q_1, Q_2 – два последующих значения совокупного продукта (объема выпуска), L_1, L_2 – соответственно два последующих значения переменного ресурса (труд).

Формула дискретного предельного продукта используется в том случае, когда имеются только количественные значения выработки и используемых ресурсов в единицу времени, но не известна производственная функция.

Если же производственная функция известна, то может быть использована другая формула:

2) непрерывный предельный продукт:

$$MP_L = dQ/dL = Q'(L)$$

5. Производственная функция и ее характеристика

5.1. Сущность производственной функции

Технологическая зависимость между количеством ресурсов, затрачиваемых фирмой в единицу времени, и максимально возможным объемом выпускаемой продукции называют производственной функцией.

В наиболее общем виде производственная функция может быть записана в виде

$$Q = f(X^1, X^2, \dots, X^n),$$

где Q – объем выпуска в единицу времени,

X^1, X^2, \dots, X^n – количество используемых ресурсов в единицу времени.

Производственная функция характеризует техническую зависимость между ресурсами и выпуском и описывает всю совокупность технологически эффективных способов производства. Каждый способ производства (технология) может быть описан своей производственной функцией. И соответственно, изменение технологии производства влечет за собой изменение и самой функции.

Важно отметить, что производство, не обеспечивающее максимально возможный объем выпуска при данном объеме ресурсов, считается неэффективным и, согласно одному из исходных принципов микроэкономики (принципу рациональности), не используется рациональным предпринимателем.

Подобно любой другой функции, производственная функция может быть записана в виде таблицы, уравнения или представлена графиком.

В микроэкономике используется большое количество самых разнообразных функций производства, но чаще всего – двухфакторные функции вида

$$Q = f(X; Y),$$

которые легче анализировать в силу возможности их графического представления.

Среди двухфакторных функций наибольшую известность получила функция Кобба-Дугласа, имеющая вид:

$$Q = aX^\alpha Y^\beta,$$

где a, α, β – положительные константы;

X, Y – количество используемых ресурсов (обычно рассматривают труд и капитал).

Зная свою производственную функцию, фирма может оценить, как изменится объем ее выпуска, если она увеличит или уменьшит количество одного из используемых ресурсов, оставив неизменными все прочие ресурсы, или увеличит количество всех используемых ресурсов в равной или неравной мере.

5.2. Краткосрочная функция производства

Деятельность фирмы в краткосрочном периоде может быть охарактеризована при помощи краткосрочной функции производства, предполагающей наличие у фирмы частично постоянных и частично переменных ресурсов.

$$Q = f(\bar{K}, L),$$

где K – количество постоянного ресурса;

L – количество переменного ресурса.

Краткосрочная функция производства показывает максимальный объем выпуска, который фирма может произвести, изменяя количество и комбинацию переменных ресурсов, при данном количестве постоянных ресурсов.

Для упрощения нашего анализа предположим, что фирма использует всего два ресурса: переменный ресурс – труд (L) и постоянный ресурс – капитал (K).

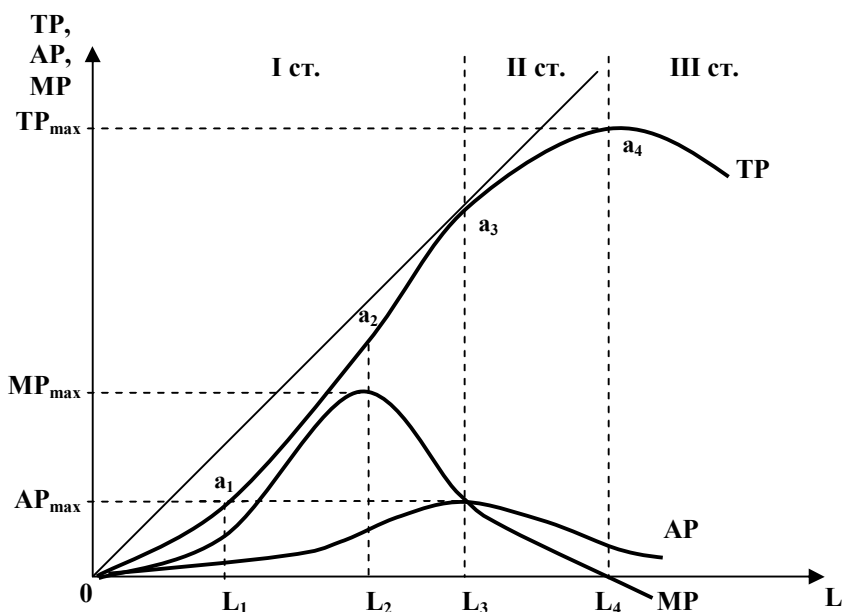


Рисунок 5.1 – Графическое изображение совокупного, среднего и предельного продуктов

5.3. Графическое изображение функции производства

Представим графически полученные нами результаты. Как видно из рис. 5.1, функция производства в своем развитии проходит **три этапа**.

На **первом этапе** (при L от 0 до L_3) происходит повышение отдачи переменного ресурса (то есть средний продукт AP_L растет и достигает своего максимума AP_{max}), предельный продукт труда MP_L также увеличивается и достигает своего максимального значения MP_{max} . Затем предельный продукт перестает расти, и, достигая точки своего максимума (иногда ее называют точкой убывания предельного продукта), начинает убывать. При этом средний продукт AP_L продолжает расти до своего максимального значения (в нашем примере $AP_L = \max$ при L_3).

На **втором этапе** (от L_3 до L_4) наблюдается уменьшение отдачи переменного ресурса (то есть средний продукт AP_L убывает), предельный продукт MP_L также продолжает сокращаться и достигает нуля ($MP = 0$ при L_4). При этом объем совокупного продукта TP становится максимально (TP_{max}) возможным и его дальнейшее увеличение за счет прироста только переменных ресурсов уже неосуществимо.

На **третьем этапе** (начиная с L_4 и далее) предельный продукт приобретает отрицательное значение ($MP < 0$), а совокупный продукт TP начинает сокращаться.

Для достижения наиболее эффективных результатов и минимизации издержек фирме следует использовать переменный ресурс в объеме, соответствующем II этапу. На I этапе дополнительное использование переменного ресурса ведет к снижению средних издержек. На III этапе сокращаются совокупный объем выпуска и средние издержки (то есть прибыльность падает).

Причина подобного поведения производственной функции кроется в *принципе (законе) убывания предельной отдачи*:

начиная с некоторого момента времени, дополнительное использование переменного ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет к сокращению предельной отдачи, или предельного продукта.

Данный закон носит универсальный характер и характерен практически для всех экономических процессов. (Русская поговорка «У семи нянь дитя без глазу» прекрасно иллюстрирует данный принцип).

$$d(AP_L)/dL = \frac{Lf'(L) - f(L)}{L^2} = 0.$$

6. Изокванта и карта изоквант. Свойства изоквант

В зависимости от состояния рыночного спроса фирма может выбрать один из нескольких вариантов производства. Для точного определения оптимального объема выпуска используем графический метод анализа производственной функции через **изокванты и изокосты**.

6.1. Построение изокванты

Для простоты анализа, как и прежде, будем полагать, что:

- исследуемая функция производства зависит от двух факторов: труда и капитала,
- является частным случаем функции Кобба-Дугласа и имеет вид: $Q = KL$;
- факторы производства в определенных пределах будут взаимозаменяемыми;
- технология производства в течение всего рассматриваемого периода не меняется.

Представим в виде таблицы данную функцию для значений K и L от 1 до 4.

Таблица 6.1 – Производственная функция

L \ K	1	2	3	4
1	1	2	3	4
2	2	4	6	8
3	3	6	9	12
4	4	8	12	16

Как видно из табл. 6.1, существует несколько комбинаций труда и капитала, обеспечивающих в определенных пределах заданный объем выпуска. Например, $Q = 4$ можно получить, используя следующие комбинации труда и капитала: (1,4), (4,1) и (2,2). Аналогичным образом $Q = 6$ можно получить, используя комбинации (2,3) и (3,2), и т.д.

Если отложить по горизонтальной оси количество единиц труда, по вертикальной – количество единиц капитала, затем обозначить точки, в которых фирма

выпускает один и тот же объем, то получится кривая, представленная на рис. 6.1 и называемая **изоквантой** (IQ).

Каждая точка изокванты соответствует комбинации ресурсов, при которой фирма выпускает заданный объем продукции.

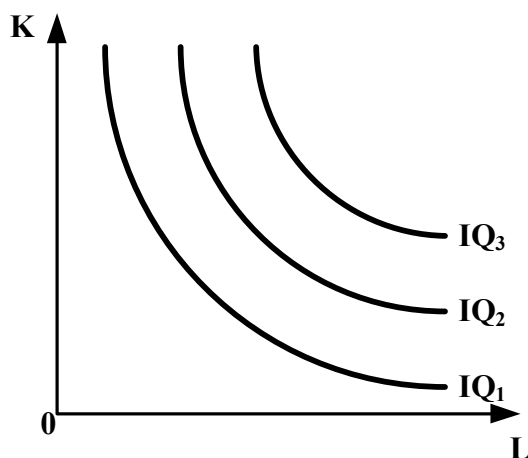


Рисунок 6.1 – Карта изоквант

Набор изоквант, характеризующий данную производственную функцию, называется **картой изоквант**.

6.2. Свойства изоквант

Свойства стандартных изоквант аналогичны характеристикам кривых безразличия.

1) Изокванта, так же как и кривая безразличия, является непрерывной функцией, а не набором дискретных точек.

2) Для любого заданного объема выпуска может быть проведена своя изокванта, отражающая различные комбинации экономических ресурсов, обеспечивающих производителю одинаковый объем производства.

3) Изокванты, описывающие данную производственную функцию, никогда не пересекаются.

Пересечение изоквант противоречило бы условию эффективности производства. Для доказательства этого предположим, что две изокванты для разных объемов имеют одну общую точку *A*. Отметим на графике еще две произвольные точки *B* и *C*, как это изображено на рис. 6.2.

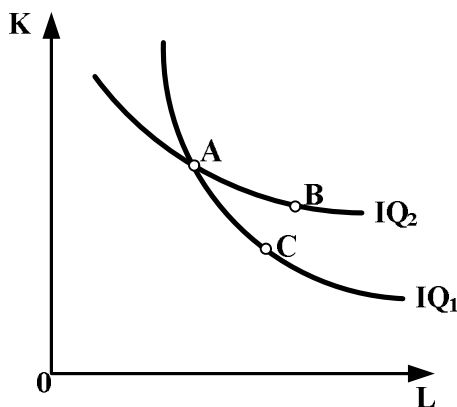


Рисунок 6.2 – Изокванты не пересекаются

Комбинация ресурсов B является более предпочтительной для фирмы, чем комбинация C , поскольку содержит большее количество обоих ресурсов, и следовательно, в соответствии с данной производственной функцией, обеспечивает больший объем выпуска. Вместе с тем комбинации A и B принадлежат одной изокванте, и значит обеспечивают одинаковый объем производства. Комбинации A и C также принадлежат одной изокванте и также обеспечивают одинаковый объем. В соответствии с принципом транзитивности, если $A = B$ и $A = C$, то и $B = C$, а это противоречит исходному положению.

4) Изокванты не имеют участков возрастания.

Если бы участок возрастания существовал, то при движении вдоль него увеличивалось бы количество как первого (K), так и второго (L) ресурса, то есть возрастал бы объем максимального выпуска, а он (объем) должен быть постоянным на всем протяжении изокванты.

Убывающий характер изокванты отражает возможность замещения в определенных пределах используемых ресурсов, так что совокупный объем выпуска остается неизменным.

6.3. Предельная норма технологического замещения

Предельная норма технологического замещения (Marginal Rate of Technical Substitution, или MRTS) одного ресурса на другой (например, труда на капитал) показывает степень замещения труда капиталом, при котором объем выпуска остается неизменным.

Алгебраическое выражение, показывающее степень, в которой производитель готов сократить количество капитала в обмен на увеличение труда, достаточную для сохранения прежнего объема выпуска, имеет вид

$$MRTS = \frac{\Delta K}{\Delta L}$$

В силу отрицательного наклона кривой безразличия данное отношение всегда будет величиной отрицательной. Иногда для удобства вводят минус перед правой частью, но в большинстве случаев имеет значение абсолютная величина коэффициента.

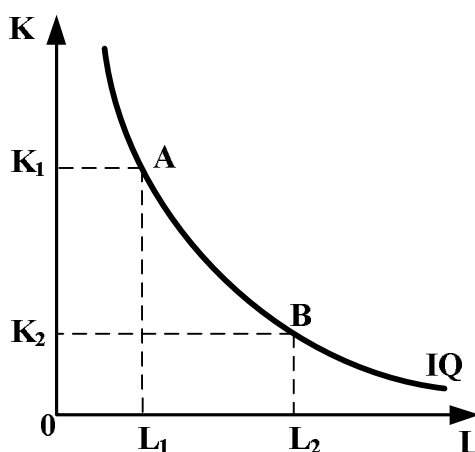


Рисунок 6.3 – Предельная норма технологического замещения

Как видно на рис. 6.3, при переходе из точки A в точку B объем производства остается неизменным. Это означает, что сокращение выпуска в результате уменьшения затрат капитала ($\Delta K = K_2 - K_1$) компенсируется увеличением выпуска за счет использования дополнительного количества труда ($\Delta L = L_2 - L_1$).

Сокращение выпуска в результате уменьшения затрат капитала равно произведению ΔK на предельный продукт капитала, или $-\Delta K \cdot MP_K$

Увеличение выпуска за счет использования дополнительного количества труда в свою очередь равно произведению ΔL на предельный продукт труда, или $\Delta L \cdot MP_L$

Таким образом, можно записать, что $-\Delta K \cdot MP_K = \Delta L \cdot MP_L$

Запишем данное выражение по-иному: $-\Delta K / \Delta L = MP_L / MP_K$

или

$$MRTS = \frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MP_L}{MP_K}$$

Производственная функция, связывающая между собой количество капитала, труда и объем выпуска, позволяет также рассчитать предельную норму технологического замещения через производную данной функции:

$$MRTS = dK/dL$$

Это значит, что графически в любой точке изокванты предельная степень технологического замещения равна тангенсу угла наклона касательной к изокванте в этой точке.

Очевидно, что степень замещения труда капиталом не остается постоянной при движении вдоль изокванты (рис. 6.4). При перемещении вниз по кривой абсолютное значение MRTS труда капиталом убывает, так как все большее количество труда приходится использовать, чтобы компенсировать снижение затрат капитала.

В дальнейшем MRTS достигает своего предела ($MRTS = 0$), а изокванта приобретает горизонтальный вид. Очевидно, что дальнейшее снижение затрат капитала приведет лишь к сокращению объемов выпуска. Количество капитала в точке D – минимально допустимое для данного объема производства (аналогичным образом минимально допустимое для производства данного объема количество труда имеет место в точке A).

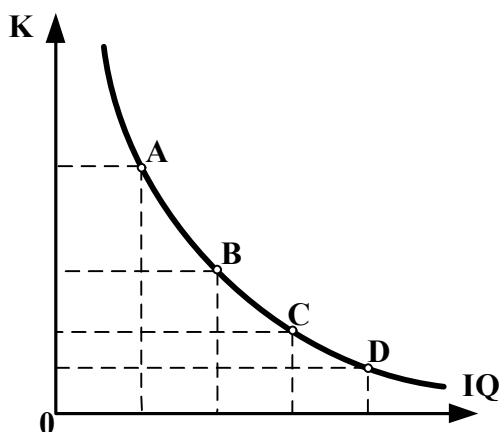


Рисунок 6.4 – Убывание предельной нормы технологического замещения

Убывание MRTS одного ресурса другим характерно для большинства производственных процессов и характерно для всех изоквант стандартного вида.

6.4. Особые случаи производственной функции (изокванты нестандартного вида)

Изокванты (как и кривые безразличия) могут иметь различную конфигурацию.

Совершенная взаимозаменяемость ресурсов

Линейная изокванта (рис. 6.5а) предполагает совершенную замещаемость производственных ресурсов, так что данный выпуск может быть получен с помощью либо только труда, либо только капитала, либо с использованием различных комбинаций того и другого ресурса при постоянной норме их замещения, то есть MRTS постоянна во всех точках изокванты.

Примером может служить производство, допускающее как полную автоматизацию, так и ручное изготовление какого-либо продукта.

Фиксированная структура использования ресурсов

Если технологический процесс исключает замещение одного фактора на другой и требует использования обоих ресурсов в строго фиксированных пропорциях, производственная функция (карта изоквант) имеет вид латинской буквы L, как на рис. 6.5б. То есть имеет место жесткая дополняемость ресурсов. Известен лишь один метод производства данного продукта: труд и капитал комбинируются в единственно возможном соотношении, предельная норма замещения равна нулю.

Такую изокванту иногда называют изоквантой леонтьевского типа, по имени американского экономиста русского происхождения В.В. Леонтьева, который положил такой тип изокванты в основу разработанного им метода затраты-выпуск, принесшего ему Нобелевскую премию по экономике.

Примером подобного рода может служить работа землекопа (одна лопата и один человек) или обслуживание башенного крана (один крановщик и один кран). Увеличение количества одного из факторов без соответствующего изменения количества другого фактора невозможно, поэтому технически эффективными (оптимальными) будут лишь угловые комбинации ресурсов.

Наличие нескольких вариантов использования ресурсов

На рис. 6.5в показана ломаная изокванта, предполагающая наличие лишь нескольких методов производства (Р). При этом предельная норма технического замещения при движении вдоль такой изокванты сверху вниз направо убывает.

Изокванта подобной конфигурации используется в линейном программировании – методе экономического анализа, разработанном двумя другими нобелевскими лауреатами – Т. Купмансом (1910-1985) и Л.В.Канторовичем (1912-1986).

Непрерывная, но не совершенная замещаемость ресурсов

Наконец, на рис. 6.5г представлена изокванта, предполагающая возможность непрерывной, но не совершенной замещаемости ресурсов в определенных границах, за пределами которых замещение одного фактора другим технически невозможно (или неэффективно).

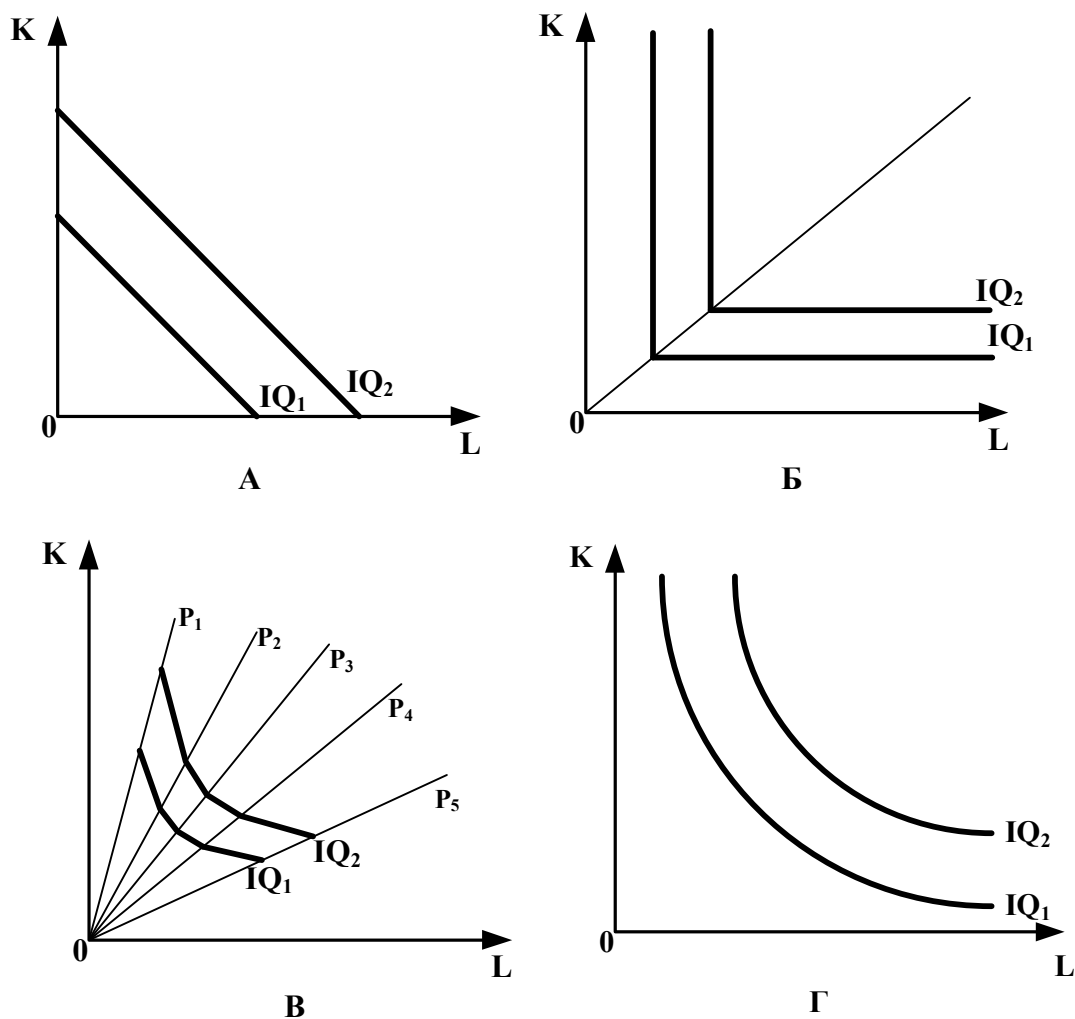


Рисунок 6.5 – Возможные конфигурации изоквант

Многие специалисты, особенно инженеры, предприниматели, вообще те, кого у нас принято называть производителями, считают ломаную изокванту наиболее реалистично представляющей производственные возможности большинства современных производств. Однако традиционная экономическая теория обычно оперирует гладкими изоквантами, подобными изображенной на рис. 6.5Г, поскольку их анализ не требует применения сложных математических методов. Кроме того, изокванты такого вида можно рассматривать как некую приближенную аппроксимацию ломаной изокванты. Увеличивая число методов производства и, следовательно, множество точек излома, мы можем (в пределе) представить ломаную изокванту в виде гладкой кривой.

7. Изокоста и ее характеристика

Как мы уже выяснили раньше, набор изоквант отдельной фирмы (карта изоквант) показывает технически возможные комбинации ресурсов, обеспечивающие фирме соответствующие объемы выпуска. Однако при выборе оптимальной комбинации ресурсов производитель должен учитывать не только доступную ему технологию, но и свои финансовые ресурсы, а также цены на соответствующие факторы производства.

Совокупность двух последних факторов определяет область доступных производителю экономических ресурсов.

Бюджетное ограничение производителя может быть записано в виде неравенства

$$P_k K + P_L L \leq TC,$$

где P_k, P_L – цена капитала и труда,

K, L – количество капитала и труда,

TC – совокупные расходы (издержки) фирмы на приобретение ресурсов.

Если производитель полностью расходует свои средства на приобретение данных ресурсов, то мы получаем равенство

$$P_k K + P_L L = TC,$$

или

$$K = \frac{TC}{P_k} - \frac{P_L}{P_k} L.$$

Полученное уравнение называют **уравнением изокосты**.

Линия изокосты, представленная на рис. 7.1, показывает набор комбинаций экономических ресурсов (в данном случае труда и капитала), которые фирма может приобрести с учетом рыночных цен на ресурсы и при полном использовании своего бюджета.

Наклон линии изокосты определяется отношением рыночных цен на труд и на капитал ($-P_L/P_K$), что вытекает из уравнения изокосты.

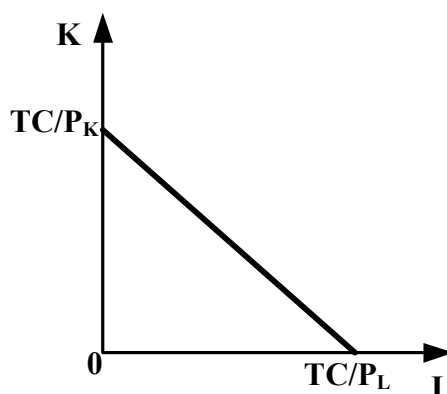


Рисунок 7.1 – Линия изокосты производителя

8. Равновесие (оптимум) производителя. Траектория развития фирмы

8.1. Оптимальная комбинация ресурсов

Стремление фирмы к эффективному производству побуждает ее к достижению максимально возможной выработки при заданных затратах на ресурсы, или, что то же самое, к минимизации издержек при производстве заданного объема выпуска.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая минимальный уровень совокупных издержек фирмы, называется оптимальной и лежит в точке касания линий изокосты и изокванты (рис. 8.1).

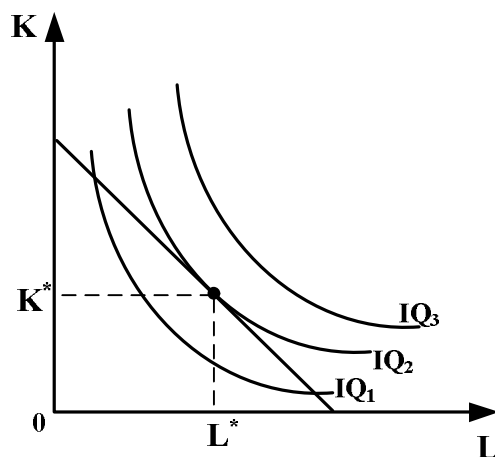


Рисунок 8.1 – Точка оптимума

8.2. Условия оптимума

Оптимальная комбинация ресурсов предполагает выполнение следующих условий:

1) равновесная комбинация ресурсов (K^*, L^*) всегда лежит на линии изокосты, а не под нею. Это означает, что для минимизации издержек фирма должна полностью использовать средства, предназначенные для покупки ресурсов.

2) в точке равновесия угол наклона кривой изокванты равен углу наклона линии изокосты.

Поскольку tg угла наклона кривой изокванты = $MRTS = \frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MPL}{MPK}$, а tg угла наклона линии изокосты = $-P_L/P_K$, то, следовательно, второе условие оптимума предполагает такое распределение расходов фирмы, при котором предельная норма технологического замещения одного ресурса другим равна отношению их цен:

$$MRTS = -P_L/P_K$$

Экономический смысл данного условия:

$MRTS$ определяет возможность технологического замещения капитала трудом. Отношение цен отражает экономическую способность производителя замещать капитал трудом.

Пока эти возможности не сравниваются, изменения в соотношении используемых ресурсов будут вести к увеличению объемов выпуска или уменьшению совокупных издержек фирмы.

Второе условие максимизации может быть записано как

$$-\frac{MPL}{MPK} = -\frac{P_L}{P_K},$$

или

$$\frac{MPL}{P_L} = \frac{MPK}{P_K}$$

В случае n -количества ресурсов, выражение принимает вид

$$\frac{MP_1}{P_1} = \frac{MP_2}{P_2} = \dots = \frac{MP_n}{P_n}$$

Это означает, что фирма должна распределить свои бюджетные средства так, чтобы получить *одинаковый прибавочный продукт на рубль*, затраченный на приобретение каждого ресурса.

8.3. Траектория развития

Совокупность точек оптимума производителя, построенных для изменяющегося объема производства, и, следовательно, меняющихся затрат (ТС) фирмы при неизменности цен на ресурсы, отражает **траекторию развития** фирмы (рис. 8.2).

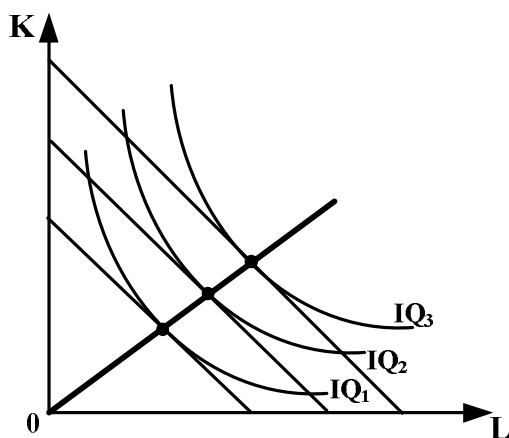


Рисунок 8.2 – Траектория развития

Форма траектории развития рассматривается обычно в долгосрочном периоде и позволяет выделить капиталоемкие (рис. 8.3-А), трудоемкие (рис. 8.3-Б) способы производства, а также технологии, предполагающие равномерное увеличение использования как труда, так и капитала (рис. 8.3-В).

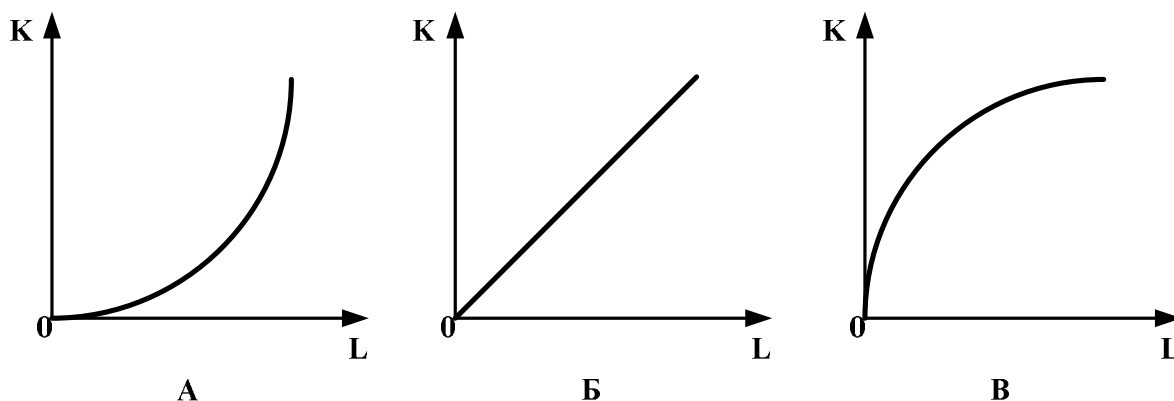


Рисунок 8.3 – Траектории развития

IV. Основные термины и понятия

1. Производство и воспроизводство: определение, содержание, типы, микро- и макро-уровни
2. Факторы производства (постоянные и переменные), средства труда и предметы труда
3. Технология производства

4. Технологическая и экономическая эффективность. Принципы максимума и минимума. Парето-эффективность
5. Двухфакторная производственная функция и ее характеристика
6. Совокупный (общий) (TP), средний (AP) и предельный (MP) продукт фактора производства
7. Изокванта и карта изоквант
8. Предельная норма технологического замещения (MRTS)
9. Изокоста
10. Правило использования ресурсов
11. Равновесие производителя, условие равновесия производителя
12. Правило наименьших издержек
13. Три стадии в развитии фирмы в краткосрочном периоде
14. Основные виды производственных функций в краткосрочном периоде
15. Специфика долгосрочного периода
16. Траектория развития фирмы в долгосрочном периоде
17. Положительный и отрицательный эффекты масштабов производства

V. Графический анализ

1. Изобразить в координатах (L;C) (длительный период):
 - а) постоянную отдачу от масштаба производства;
 - б) убывающую отдачу от масштаба производства;
 - в) возрастающую отдачу от масштаба производства.
2. Изобразить в координатах (L;C):
 - а) капиталоемкий тип технического прогресса;
 - б) трудоемкий тип технического прогресса;
 - в) нейтральный тип технического прогресса.
3. Изобразить в координатах (L; TP, AP, MP) ситуацию, когда фирма проходит все три стадии производства.
4. Изобразить в координатах (Z;Q) ситуацию, когда один производственный фактор (например, земля – Z) остается неизменным на фоне происходящих технологических усовершенствований.
5. Изобразить в координатах (L;C) ситуацию:
 - а) предприятие производит продукцию при постоянной норме технологического замещения, которая равна 4;
 - б) для производства определенного продукта фирма может использовать единственно возможное соотношение труда и капитала ($C/L=3/7$);
 - в) данный товар может быть произведен одним из четырех возможных методов;
 - г) производство данного товара предполагает возможность непрерывной, но не совершенной замещаемости ресурсов в определенных границах ($C=2, L=3$), за пределами указанных границ замещение одного фактора другим технически невозможно (или неэффективно).

VI. Задачи и ситуации

1. В краткосрочном периоде фирма может изменять использование труда, но не может влиять на величину капитала. В таблице дано изменение затрат труда в зависимости от выпуска продукции.

L- количество труда	0	1	2	3	4	5	6
Q-объем продукции	0	35	80	122	156	177	180

- Определить AP и MP по труду.
- Построить кривые TP, AP, MP.
- Определите при каких затратах труда кривая MP пересечет кривую AP и в чем экономический смысл этого пересечения?
- Объясните, почему AP продолжает увеличиваться после прохождения точки начала уменьшения предельного продукта?
- Если затраты капитала вырастут, то изменится ли положение кривых AP и MP?

2. Средний продукт труда 24-х работников равен 350 штук изделий, а 25-ти работников – 400 штук. Чему равен предельный продукт труда 25-го работника?

3. Даны сочетания факторов труда и капитала для различных объемов производства (Q). Цена труда = 1750 у.д.е., цена капитала = 1000 у.д.е. за 1 единицу.

Q=1000 шт.		Q= 2000 шт.		Q=6000 шт.	
C	L	C	L	C	L
15	1	15	2	20	8
12	2	11	4	15	9
8	4	8	6	13	10
6	5	6	10	11	13
3	20	4	20	9	20

- Построить по этим данным изокванты и изокосты.
- Определить экономически и графически минимальные издержки для каждого объема выпуска.

4. Производственная функция описывается так: $Q = C \cdot L$; $Q = 10$, $L = 1$. Чему равна MRTS труда капиталом и MRTS капитала трудом?

5. Производственная функция фирмы: $Q = 20L + 65C - 0,5L^2 - 0,5C^2$ P_C (цена капитала) = 50 у.д.е., P_L (цена труда) = 20 у.д.е. TC (общие издержки фирмы) = 2200 у.д.е.

Сколько единиц труда и капитала необходимо купить фирме, чтобы максимизировать выработку продукции?

6. Две теории – теория потребления и теория производства – во многом схожи. Это относится к их внутренней логике и структуре, характеру взаимосвязи между основными переменными. Сделайте анализ симметричности этих двух теорий, сравнив основные используемые ими понятия и выделив не меньше 6-ти сходств (подобий). Результаты анализа оформите в виде следующей таблицы:

Теория потребления	Теория производства

После таблицы выделите несколько (не меньше 3-х) существенных различий между данными теориями.

7. Вы наверняка обратили внимание, что при построении изоквант используются только такие факторы производства, как труд и капитал. Можно ли построить изокванту (карту изоквант) в координатах труд-информация или капитал-предпринимательство?

8. Какие отрасли сферы услуг или промышленности имеют обычно больший эффект масштаба? Почему?

VII. Контрольные вопросы

1. В чем разница между производством и воспроизводством?
2. Есть ли разница между понятием ресурсы и факторы производства?
3. Как определяется TP, AP, MP. Что такое производительность труда и капиталотдача?
4. В чем разница между технологической и экономической эффективностью?
5. Дайте теоретический, алгебраический и графический (изокванта) анализ двухфакторной производственной функции.
6. Что такое MRTS? Как она определяется? Какие формы может иметь? Что такое зона замещения?
7. Изокоста: определение, построение, характеристика.
8. Определите равновесие производителя: теоретически, графически, алгебраически.
9. Определите специфику краткосрочного периода и обратите особое внимание на уже известный из первого семестра закон возрастающих альтернативных издержек.
10. Определите производственную функцию для разных стадий производства (с возрастающей, постоянной и убывающей отдачей).
11. В чем специфика долгосрочного периода? Определите траекторию развития фирмы с различным сочетанием труда и капитала.

ТЕМА 8

КОНЦЕПЦИЯ ИЗДЕРЖЕК И ПРИБЫЛИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

I. Основные вопросы темы

1. Предприятие и фирма. Экономическая природа и целевая функция фирмы.
2. Концепция издержек в экономической теории. Альтернативные издержки. Экономические и бухгалтерские издержки. Экономическая и бухгалтерская прибыль.
3. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы и классификация издержек: постоянные и переменные издержки; общие, средние и предельные издержки: аналитический и графический анализ.
4. Доход фирмы: общий, средний, предельный. Прибыль фирмы.

II. Место и значение темы

Первичным производственным субъектом является фирма. Поэтому в этой теме выясняется экономическая природа фирмы, взаимосвязь между рынком и фирмой, возникновение транзакционных издержек. Центральными вопросами темы являются проблемы альтернативных издержек, а также состав и классификация издержек.

Необходимо выяснить, почему экономические издержки являются альтернативными, какова структура этих издержек (внешние и внутренние), как они изменяются в зависимости от периода времени и объемов производства. Важно не только узнать определения, специфику их исчисления, но и понять, почему издержки меняются вместе с изменением выпуска и какова динамика этих изменений, так как в зависимости от этого определяется положение фирмы на рынке. Кроме того, соответственно понятиям издержек существуют и понятия выручки и прибыли, что требует их анализа.

III. Теоретический раздел

1. Предприятие и фирма. Экономическая природа и целевая функция фирмы

firma – подпись (итал.)

А. Смит – основы возникновения фирмы связаны с разделением и кооперацией труда.

Ф. Найт – фирмы появились в результате стремления рыночных субъектов к минимизации риска и неопределенности.

Наиболее глубокое объяснение природы фирмы дал американский экономист Р. Коуз («Природа фирмы», 1937г.). В его представлении фирма – это экономический и правовой институт, занимающийся производством экономических благ и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов «что, как и для кого производить, где, кому и по каким ценам продавать».

Рыночные механизмы взаимосвязи между экономическими субъектами требуют определенных затрат, причем это не затраты на производство благ, а затраты, связанные с процессом координации рыночных субъектов в ходе совершения ими различных сделок (*transaction* – сделка).

Эти затраты Коуз назвал **транзакционными издержками**. Он выделил *четыре типа транзакционных издержек*:

- 1) это затраты на сбор и обработку информации (о потребителях, о поставщиках, о ценах и т.д.);
- 2) затраты на проведение переговоров и принятие решений (заключений договоров);
- 3) затраты на контроль за соблюдением условий договоров;
- 4) затраты по юридическому обеспечению договоров.

Чтобы минимизировать транзакционные издержки и появилась фирма как институт совершенно противоположный рыночному механизму, внутри которого существуют административное управление, четкая иерархия и планомерная организация.

Экономика стала набором таких экономических субъектов и поэтому этот раздел экономической теории, где изучается теория фирмы, называется институциональной экономикой.

Таким образом, рядом друг с другом существуют два способа координации (взаимосвязи) между экономическими субъектами:

- административный (внутри фирм);
- рыночный (между экономическими субъектами).

2. Концепция издержек в экономической теории. Альтернативные издержки. Экономические и бухгалтерские издержки. Экономическая и бухгалтерская прибыль

Понятие издержки, как правило, предполагает некоторые **затраты**, которые необходимо нести производителю для получения желаемого результата. Существует несколько подходов к определению издержек, каждый из которых имеет свою область применения.

Бухгалтерские издержки – это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения.

Экономические издержки – это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Эти два вида издержек могут совпадать или не совпадать друг с другом.

Если ресурсы покупаются на свободном конкурентном рынке, то фактическая рыночная цена равновесия, уплачиваемая за их приобретение, есть цена наилучшей альтернативы (если бы это было не так, то ресурс ушел бы к другому покупателю).

Если же цены на ресурсы не равны равновесным из-за несовершенства рынка или государственного вмешательства, то фактические цены могут не отражать стоимости наилучшей из отвергнутых альтернатив и оказаться выше или ниже альтернативных издержек.

Из деления издержек на альтернативные и бухгалтерские вытекает классификация издержек на явные и неявные.

Явные издержки определяются суммой расходов предприятия на оплату **внешних ресурсов**, то есть ресурсов, не находящихся в собственности данной фирмы. Например, сырье, материалы, топливо, рабочая сила и т.д. **Неявные издержки** определяются стоимостью внутренних ресурсов, то есть ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы.

Примером неявных издержек для предпринимателя может быть зарплата, которую он мог бы получать, работая по найму. Для владельца капитального

имущества (машин, оборудования, зданий и т.д.) ранее осуществленные расходы на его приобретение не могут быть отнесены к явным издержкам настоящего периода. Однако владелец несет неявные издержки, поскольку он мог бы продать это имущество и вырученные деньги положить в банк под процент, или сдать его в аренду третьему лицу и получать доход.

Бухгалтерские издержки = Явные издержки

Альтернативные (Экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки

Неявные издержки, являющиеся частью экономических издержек, всегда следует принимать во внимание при принятии текущих решений.

Невозвратные издержки рассматривают в широком и узком смысле.

В широком смысле слова к **невозвратным издержкам** относят те расходы, которые фирма не сможет вернуть даже если она прекратит свою деятельность (например, расходы на регистрацию и фирмы и получение лицензии, подготовку рекламной надписи или названия фирмы на стене здания, изготовление печатей и т.д.). Невозвратные издержки являются как бы платой фирмы за вход на рынок или уход с рынка.

В узком смысле слова невозвратные издержки – это затраты на те виды ресурсов, которые не имеют альтернативного использования. Например, расходы на специализированное оборудование, изготовленное по заказу фирмы. Поскольку оборудование не имеет альтернативного использования, то его альтернативные издержки равны нулю.

Невозвратные издержки не входят в альтернативные издержки и не оказывают влияния на текущие решения фирмы.

Различие между бухгалтерским и экономическим подходом к издержкам обуславливает и различные концепции прибыли.

Бухгалтерская прибыль = Совокупный доход фирмы – Бухгалтерские (Явные) издержки

Экономическая прибыль = Совокупный доход – Экономические (Явные + Неявные издержки)

или

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль – Неявные издержки

Составной частью экономических издержек является «**нормальная прибыль**» – доход от использования предпринимательского таланта. Нормальная прибыль появляется в том случае, когда совокупный доход фирмы равен совокупным экономическим издержкам. В этих условиях экономическая прибыль фирмы равняется нулю. Нормальная прибыль необходима для того, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности.

Если фирма использует имеющиеся у нее ресурсы наиболее эффективным способом и совокупный доход превышает совокупные экономические издержки, то возникает **положительная экономическая прибыль**. В зависимости от рыночной структуры и соотношения элементов монополизма и конкуренции на конкретном рынке экономическая прибыль может сохраняться более или менее продолжительный срок.

Наличие в отрасли положительной или отрицательной экономической прибыли стимулирует приток в отрасль новых предприятий или соответствующий отток фирм в другие сферы деятельности.

Пример

Расчет бухгалтерской и экономической прибыли

№	Статьи доходов и расходов	Бухгалтерский расчет, т. руб.	Экономический расчет, т. руб.
1	Общий доход от продаж	1000	1000
2	Денежные (явные) затраты в т.ч.:	800	800
	- сырье и материалы	350	350
	- топливо и энергия	100	100
	- зарплата	250	250
	- проценты по кредиту (1000 т. руб.) при рыночной ставке процента (10%)	100	100
3	Неявные затраты в т.ч.:	–	250
	- альтернативная стоимость предпринимательского таланта	–	50
	- альтернативная стоимость собственного капитала (2000 т. руб.) при рыночной ставке процента (10%)	–	200
4	Бухгалтерская прибыль (с.1 – с.2)	200	–
5	Экономическая прибыль (с.1 – с.2 – с.3)	–	-50

Вывод

При положительной бухгалтерской прибыли, экономическая прибыль оказалась отрицательной, то есть предпринимателю необходимо проанализировать возможность альтернативного применения своих средств.

3. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы и классификация издержек: постоянные и переменные издержки; общие, средние и предельные издержки: аналитический и графический анализ

3.1. Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном периоде часть ресурсов остается неизменной, а часть меняется для увеличения или сокращения совокупного выпуска.

В соответствии с этим экономические издержки краткосрочного периода подразделяются на постоянные и переменные издержки. В долгосрочном периоде данное деление теряет смысл, поскольку все издержки могут меняться (то есть являются переменными).

Постоянные издержки не зависят от объема выпуска. К данной группе издержек могут быть отнесены такие статьи расходов, как:

- оплата процентов по банковским кредитам;
- амортизационные отчисления;
- выплата процентов по облигациям;
- оклад управляющего персонала;
- арендная плата;
- страховые выплаты и т.д.

Переменные издержки зависят от объема выпуска. Сюда относятся:

- заработная плата;
- транспортные расходы;
- затраты на электроэнергию;
- затраты на сырье и материалы и т.д.

3.2. Совокупные издержки

Совокупные издержки (TC , total cost) представляют собой общие расходы фирмы на оплату всех факторов производства.

Совокупные издержки зависят от объема выпускаемой продукции, и определяются:

- 1) количеством;
- 2) рыночной ценой используемых ресурсов.

Зависимость между объемом выпуска и объемом совокупных издержек может быть представлена в виде функции издержек:

$$TC = f(Q),$$

являющейся обратной функцией к функции производства.

Классификация совокупных издержек

Совокупные издержки подразделяются на:

совокупные постоянные издержки (TFC, total fixed cost) – совокупные расходы фирмы на все постоянные факторы производства.

$$TFC = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n,$$

где $p_1 \dots p_n$ – цены постоянных факторов производства;

$q_1 \dots q_n$ – количества постоянных ресурсов.

совокупные переменные издержки (TVC, total variable cost) – совокупные расходы фирмы на переменные факторы производства.

Таким образом,

$$TC = TFC + TVC.$$

При нулевом объеме выпуска (когда фирма еще только приступает к производству или уже прекратила свою деятельность) $TVC = 0$, и, следовательно совокупные издержки совпадают с совокупными постоянными издержками.

Графически соотношение совокупных, постоянных и переменных издержек можно изобразить, подобно тому, как это представлено на рис. 3.1.

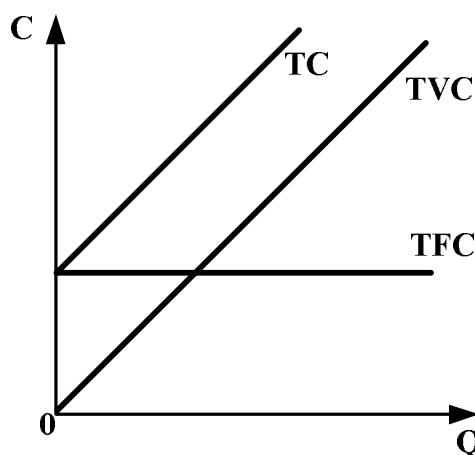


Рисунок 3.1 – Группа совокупных издержек

3.3. Средние издержки

Средние издержки выводятся из совокупных издержек и также классифицируются на три подгруппы.

Средние совокупные издержки (ATC, average total cost) – величина совокупных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции. Средние совокупные, или просто средние, издержки подсчитываются по формуле:

$$ATC = TC/Q.$$

Средние постоянные издержки (AFC, average fixed cost) – величина постоянных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции. Средние постоянные издержки подсчитываются аналогичным образом:

$$AFC = FC/Q.$$

Поскольку совокупные постоянные издержки не зависят от объема выпуска, то очевидно, что средние постоянные издержки будут непрерывно снижаться по мере увеличения объемов производства.

Средние переменные издержки (AVC, average variable cost) – величина переменных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции, или

$$AVC = VC/Q.$$

В отличие от средних постоянных, средние переменные издержки могут как сокращаться, так и увеличиваться по мере роста объемов выпуска, что объясняется зависимостью совокупных переменных издержек от объема производства. Средние переменные издержки AVC достигают своего минимума при объеме, обеспечивающем максимальное значение среднего продукта AP.

Докажем это положение:

Средние переменные издержки $AVC = TVC/Q$ (по определению), но $TVC = L*W$,

где L – количество переменного фактора;

W – цена единицы переменного фактора,

а объем выпуска $Q = AP*L$.

$$AVC = \frac{L*w}{AP*L} = \frac{w}{AP}$$

Таким образом,

Если $W = \text{const}$, то тогда $AP = \text{max}$, $AVC = \text{min}$, что и требовалось доказать.

3.4. Предельные издержки

Предельные издержки (MC, marginal cost) – это дополнительные издержки, которые фирма несет при изменении объема производства на единицу.

Расчет предельных издержек осуществляется:

- либо по формуле дискретных предельных издержек

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

- либо по формуле непрерывных предельных издержек

$$MC = dTC/dQ = TC'(Q)$$

- либо через прирост средних переменных издержек по формулам

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

или

$$MC = dTVC/dQ = TVC'(Q).$$

Возможность оценки величины предельных издержек через функцию переменных объясняется тем, что в краткосрочном периоде изменения объемов выпуска обусловлены исключительно изменением совокупных переменных издержек VC и не зависят от величины постоянных издержек TFC.

Докажем это:

По определению предельные издержки $MC = d(TC)/dQ$, $TC = TFC + TVC$, где $TFC = A(const)$, а $TVC = f(Q)$, то есть зависит от объема выпуска.

Таким образом, $TC = A + f(Q)$.

Найдем величину предельных издержек через производную функцию совокупных издержек:

$$MC = \frac{d(A + f(Q))}{dQ} = \frac{df(Q)}{dQ} = (VC)'$$

то есть *предельные издержки зависят только от величины переменных издержек.*

К важным характеристикам предельных издержек MC относится их непосредственная связь с функцией производства. Предельные издержки MC достигают своего минимума, когда предельный продукт переменного фактора MP_L достигает своего максимума, как это изображено на рис. 3.2.

Очевидно, что поскольку анализируется краткосрочный период деятельности фирмы, предельный продукт постоянного фактора $MP_K = 0$.

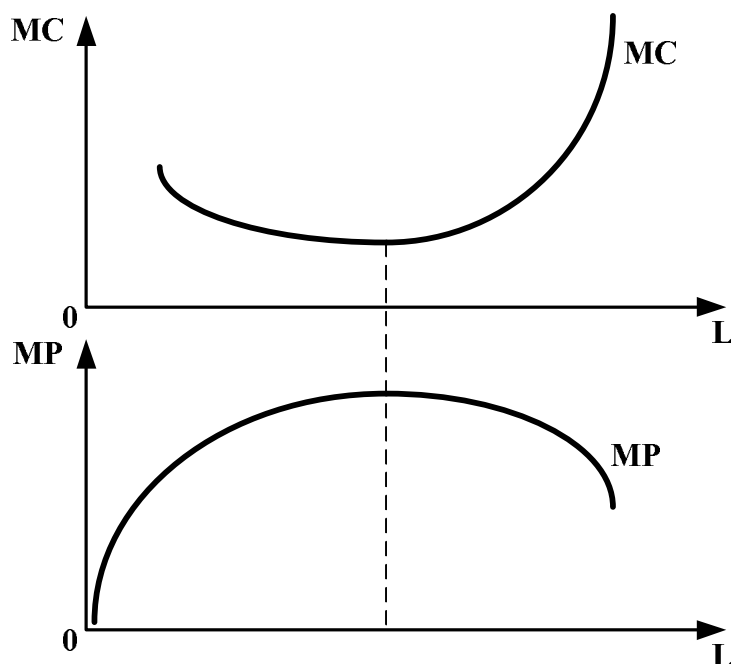


Рисунок 3.2 – Предельный продукт и предельные издержки

Докажем данное положение:

$MC = d(TC)/dQ = d(VC)/dQ$, так как MC не зависят от величины постоянных издержек.

$$MC = d(WL)/dQ,$$

где L – количество переменного фактора,

W – цена единицы переменного фактора.

Если цена $W = \text{const}$ и не меняется в зависимости от объема продукции (то есть рынок совершенной конкуренции), то

$$MC = \frac{dL}{dQ} w$$

но так как $dQ/dL = MP_L$ (предельный продукт переменного фактора), то

$$MC = \frac{w}{MP},$$

то есть когда $MP_L = \text{max}$, $MC = \text{min}$, что и требовалось доказать.

3.5. Графическое изображение издержек

U-образная форма краткосрочных кривых ATC , AVC и MC является экономической закономерностью и отражает закон убывающей отдачи, в соответствии с которым дополнительное использование переменного ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет, начиная с некоторого момента времени, к сокращению предельной отдачи, или предельного продукта.

Как было уже доказано выше, предельный продукт и предельные издержки находятся в обратной зависимости, и, следовательно, данный закон убывания предельного продукта может быть интерпретирован как закон возрастания предельных издержек. Другими словами, это означает, что, начиная с некоторого момента времени, дополнительное использование переменного ресурса ведет к увеличению предельных и средних переменных издержек, как это представлено на рис. 3.3.

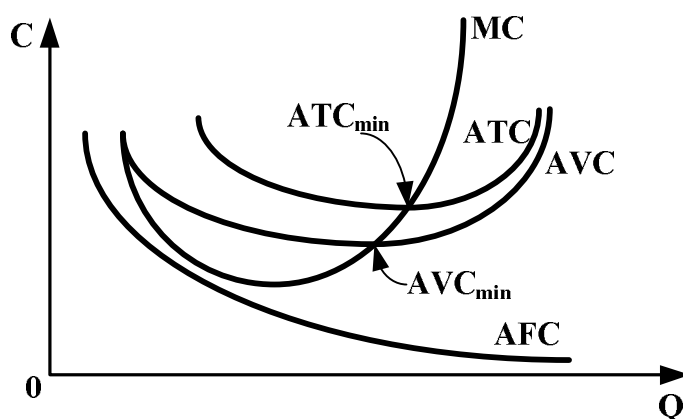


Рисунок 3.3 – Средние и предельные издержки производства

Кривая предельных издержек MC всегда пересекает линии средних (ATC) и средних переменных издержек (AVC) в точках их минимума подобно тому, как кривая среднего продукта AP всегда пересекает кривую предельного продукта MP в точке своего максимума.

4. Доход фирмы: общий, средний, предельный. Прибыль фирмы

Параллельно трем понятием издержек существует три понятия выручки (дохода).

Общая выручка (доход): $TR = P \cdot Q$

Средняя выручка (доход): $AR = TR/Q = P \cdot Q/Q = P$

Средняя выручка равна цене только в условиях совершенной конкуренции, когда все единицы товара продаются по одинаковой цене.

Предельная выручка: $MR = \Delta TR / \Delta Q$. Это изменение общей выручки вследствие изменения количества продаж на одну дополнительную единицу.

Параллельно трем понятиям выручки и издержек существует три понятия прибыли: общая, средняя, предельная.

$$\text{Прибыль} = TR - TC$$

Анализ прибыльности отдельных предприятий в краткосрочном периоде позволяет выделить четыре модели развития отдельной фирмы в зависимости от соотношения рыночной цены и ее средних издержек:

- 1) Если средние совокупные издержки фирмы равны рыночной цене, то есть $ATC = P$,

то фирма получает «нормальную» прибыль, или нулевую экономическую прибыль.

Графически данная ситуация изображена на рис. 4.1.

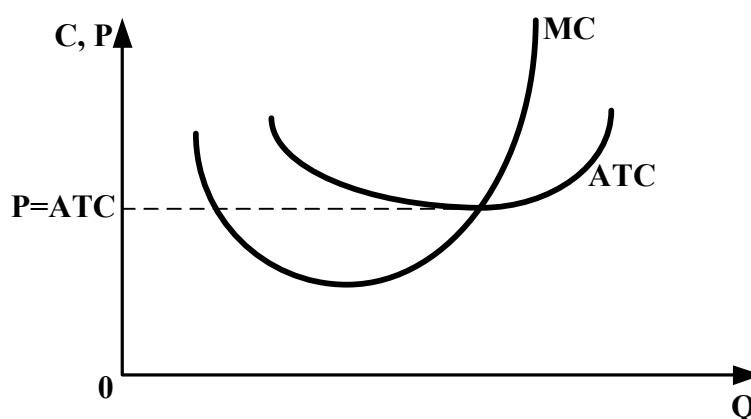


Рисунок 4.1 – «Нормальная прибыль»

- 2) Если благоприятная рыночная конъюнктура и высокий спрос повышают рыночную цену так, что

$$ATC < P,$$

то фирма получает положительную экономическую прибыль, как это представлено на рисунке 4.2.

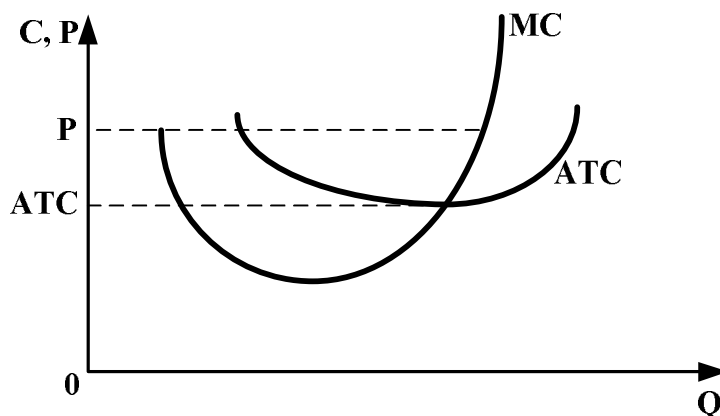


Рисунок 4.2 – Положительная экономическая прибыль

- 3) Если рыночная цена соответствует минимуму средних переменных издержек фирмы,

$$AVC = P,$$

то предприятие находится на пределе целесообразности продолжения производства. Графически подобное положение приведено на рисунке 4.3.

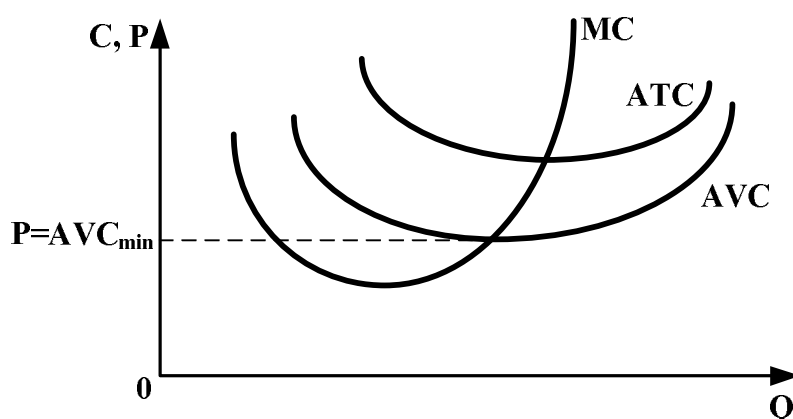


Рисунок 4.3 – Фирма, находящаяся на предельном положении

4) И, наконец, если рыночная конъюнктура такова, что цена не покрывает даже минимального уровня средних переменных издержек, $AVC > P$, фирме целесообразно закрыть свое производство, поскольку в этом случае убытки будут меньше, чем при продолжении производственной деятельности.

IV. Основные термины и понятия

1. Фирма: возникновение, становление, формы
2. Фирма и предприятие
3. Транзакционные издержки и фирма
4. Экономические издержки (внешние/ явные и внутренние/ неявные)
5. Возвратные и невозвратные издержки
6. Нормальная прибыль в составе неявных (внутренних) издержек
7. Прибыль: нормальная, экономическая, бухгалтерская, валовая (общая), чистая
8. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирм
9. Издержки производства: общие (TC), общие постоянные (TFC), общие переменные (TVC), средние общие (AC или ATC), средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC), предельные (MC)
10. Закон возрастания предельных издержек
11. Выручка (доход) фирмы: общая (TR), средняя (AR), предельная (MR)
12. Накладные расходы
13. Четыре модели положения фирм на рынке
14. Однородный, дифференцированный и уникальный продукт (товар)
15. Себестоимость продукции
16. Рентабельность

V. Графический анализ

1. Изобразите в координатах (Q;C) (где C – это издержки производства):
 - а) соотношение общих, общих постоянных и общих переменных издержек производства;
 - б) кривую средних общих издержек и средних переменных издержек. Объясните, чему равно расстояние по вертикали между этими двумя кривыми при любом заданном объеме выпуска продукции. Почему с увеличением объемов производства данные кривые сближаются?
 - в) соотношение предельных, средних общих, средних переменных и средних постоянных издержек. В каких точках они пересекаются, объясните почему?

VI. Задачи и ситуации

1. Специалист-механик работал в фирме и зарабатывал 120 тыс. руб. в год. Решив стать фермером, он разработал бизнес-план, согласно которому первоначальный капитал формируется за счет собственных средств в размере 100 тыс. руб. и займа в Сбербанке в сумме 120 тыс. руб. под 20% годовых. По расчетам в первый год выручка будет = 310 тыс. руб. Затраты на сырье, материалы, зарплату наемных работников, аренду техники и т.д. планируются в размере 130 тыс. руб. Целесообразно ли такое решение с позиции теории альтернативных издержек?

2. Владелец магазина нанимает 2-х продавцов с общим фондом оплаты 150 тыс. руб. в год. Платит ежемесячно 60 тыс. руб. арендной платы. Он вложил в дело собственный капитал в 300 тыс. руб., пожертвовав 30 тыс. руб. годовых, которые бы имел при другом помещении капитала. Свой предпринимательский талант он оценивает в 100 тыс. руб. в год. Крупная торговая фирма предлагает ему место с окладом 200 тыс. руб. в год. Посчитайте величину бухгалтерских и экономических издержек и сделайте выводы.

3. Имеются следующие данные о деятельности фирмы:

AFC при 5-ти ед. выработки = 2000 у.д.е., AVC при 4-х ед. выработки = 850 у.д.е., TC увеличиваются на 1240 у.д.е. при выработке 6-й ед. продукции; ATC при 5-ти ед. выработки = 2880 у.д.е.; произвести 1 единицу продукции стоит 1000 у.д.е. по сравнению с нулевым объемом производства; TC при 8-ми ед. выработки = 19040 у.д.е.; TVC увеличиваются на 1535 у.д.е. при выработке 7-й ед. продукции; AFC+AVC при 3-х ед. выработки = 4185 у.д.е.; ATC падают на 5100 у.д.е. при возрастании выработки с 1-й до 2-й ед. На основании этих данных заполнить таблицу для выработки от 0 до 6-ти единиц продукции.

Выраб отка, ед.	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	AC	MC
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

4. Функция общих издержек от объема выпуска задана формулой $TC = 5 + 2q$, постоянные издержки (TFC) при объеме выпуска 10 единиц = 20. Найти величину MC и AVC при данном объеме производства.

5. Известно, что постоянные затраты фирмы = 55 у.д.е. Функция предельных затрат имеет вид: $MC = 22 - 8Q + 3Q^2 + 2Q^3$. Определить функцию общих затрат фирмы (TC) и рассчитать эти затраты при выпуске 3-х единиц продукции.

6. Чем можно объяснить чрезвычайное многообразие форм и размеров фирм? Почему одни фирмы растут быстро, а другие – медленно? Почему все общество не превращается в одну огромную фирму?

7. Вы – владелец приватизированной квартиры в центре Томска, решивший у себя дома организовать небольшое ателье по производству дамских шляпок. Наняв двух женщин-пенсионерок, вы втроем приступаете к изготовлению продукции. Подробно распишите, какие издержки у вас будут (основные статьи расходов), приблизительно оцените их размер? Будете ли Вы учитывать неявные издержки?

8. Как Вы думаете, в какой степени цель фирмы заключается в максимизации прибыли? Всегда ли фирма должна стремиться только к максимальной прибыли?

VII. Контрольные вопросы

1. Какая разница между предприятием и фирмой?
2. В чем состоит специфика фирмы в рыночной экономике и как с этим связаны транзакционные издержки?
3. Что такое экономические издержки и почему они альтернативные?
4. Определите разницу между внешними и внутренними издержками и обратите особое внимание на такую категорию как нормальная прибыль.
5. Дайте классификацию издержек фирмы в краткосрочном периоде. Определите все виды издержек алгебраически и рассмотрите графически.
6. Какова зависимость между средними и предельными издержками?
7. Действием какого закона объясняется вид кривых средних и предельных издержек в краткосрочном периоде?
8. Рассмотрите все виды выручки: теоретически, алгебраически, графически.
9. Дайте определение прибыли фирмы. Обратите внимание на разницу в таких категориях как нормальная прибыль, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль.
10. Рассмотрите взаимосвязь издержек фирмы и цены на ее продукцию. Какие 4 модели фирмы существуют в зависимости от этой связи?

ТЕМА 9

РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

I. Основные вопросы темы

1. Рыночные структуры и критерии их классификации.
2. Основные характеристики рынка совершенной конкуренции.
3. Кривые краткосрочного спроса и предложения фирмы-конкурента. Доход фирмы.
4. Равновесие фирмы. Условие максимизации прибыли. Минимизация убытков. Точка закрытия фирмы.

II. Место и значение темы

С этой темы начинается изучение структуры рынка, причем с точки зрения кратко- и долгосрочного периодов. Отправной точкой анализа служит поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции. Поэтому необходимо выяснить, в чем состоит специфика существования этой фирмы, специфику ценообразования, особенность кривых спроса и предложения. Особое внимание следует обратить на выяснение методов и условий определения равновесия фирмы, понять, почему равенство предельных издержек предельному доходу является базовым для определения равновесия всех рыночных структур, а также особенности рыночного положения фирмы, когда она не получает экономической прибыли (случаи минимизации убытков и закрытия фирмы).

III. Теоретический раздел

1. Рыночные структуры и критерии их классификации

1.1. Рыночная структура

Отражает все наиболее важные аспекты рынка – количество фирм в отрасли, тип производимого продукта, возможности для входа и выхода из нее фирм, количество покупателей, способность отдельной фирмы воздействовать на рыночные цены. Чем ниже способность фирмы влиять на рынок, тем более конкурентным считается данная отрасль. В предельном случае, когда степень влияния одной фирмы равна нулю, говорят о совершенно конкурентном рынке.

В научном языке существует два различных понимания термина «конкуренция». Конкуренция как характеристика рыночной структуры (конкурентность рынка, совершенная, монополистическая конкуренция) и конкуренция как способ взаимодействия фирм на рынке (конкурентная борьба, ценовая и неценовая конкуренция). Мы в своем анализе будем использовать оба подхода. Если рассматривать конкуренцию как соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг, то можно выделить следующие **виды конкуренции**:

1) внутриотраслевая – конкуренция между предприятиями, производящими однородные товары, за лучшие условия производства и сбыта, за получение сверхприбыли;

2) межотраслевая – конкуренция между предпринимателями, занятыми в разных отраслях, из-за выгодного приложения капитала, перераспределения прибыли.

Методы конкурентной борьбы:

1. Легальные методы

1) *Ценовая конкуренция* – оружие конкурентной борьбы – изменение цены. Применение конкурентно высоких и конкурентно низких цен, ценовая дискриминация (разные цены в разных местностях, для разных потребителей).

2) *Неценовая конкуренция* – оружием борьбы выступают повышение качества товара, оказание дополнительных услуг, лишение конкурентов рынков сырья и сбыта, выпуск новых марок товаров и т.п. Включает:

- конкуренцию по продукту – стремление захватить часть рынка конкурента путем выпуска нового ассортимента и качества с сохранением прежней цены;
- конкуренция по условиям продажи – использование средств по привлечению покупателей, не касающихся непосредственно товара (услуги, сервис, подарки, притеснение конкурентов, рассрочка).

2. Нелегальные методы – распространение ложных сведений о конкуренте, незаконное использование торговой марки конкурента, промышленный шпионаж, насилие разного рода. Разные рыночные структуры имеют различные возможности для использования конкурентных сил, в зависимости от чего они и различаются.

Термины, используемые для обозначения различных типов рыночных структур, идут из греческого языка и характеризуют, с одной стороны, принадлежность экономических субъектов к продавцам или покупателям (*poleo* – продаю, *psoneo* – покупаю), а с другой – их численность (*mono* – один, *oligos* – несколько, *poly* – много).

Поскольку структура того или иного рынка определяется множеством факторов, то количество рыночных структур является практически неограниченным. Для упрощения анализа в экономической теории принято выделять четыре базовых модели (**совершенную конкуренцию; чистую монополию; монополистическую конкуренцию; олигополию**), построенные на основе следующих критериев:

1) *Количество фирм в отрасли* (одна, несколько, много). Данный критерий описывает не столько количество функционирующих фирм, сколько конкурентные отношения и взаимозависимость между ними. Считается, что фирм в отрасли много, когда объем производства каждой относительно невелик, ни одна из фирм не занимает лидирующих позиций и не может угрожать конкурентам. Напротив, производителей считается мало, когда фирмы достаточно крупны относительно рынка, и деятельность каждой вызывает ответную реакцию со стороны конкурентов. Предельным количеством малого является монополия – отрасль одной фирмы.

Для количественной оценки взаимозависимости фирм на рынке служит коэффициент объемной, или количественной, перекрестной эластичности спроса. Он показывает степень количественного изменения цены фирмы X при изменении объема выпуска фирмы Y на 1%.

$$Eq = \frac{dp_x}{dq_y} \frac{q_y}{p_x}$$

Чем выше объемная перекрестная эластичность спроса, тем более тесная взаимозависимость между фирмами на рынке. Если же она равна или близка к нулю, то отдельный производитель может игнорировать реакцию конкурентов на свои действия.

2) *Тип производимого продукта* (однородный, диверсифицированный, уникальный). Если потребители не отдадут особых предпочтений какой-либо фирменной марке, если все товары отрасли являются совершенными заменителями, то они относятся к однородной продукции. Если товары имеют торговую марку и не являются совершенными заменителями (причем разница между товарами может быть как реальной – по техническим характеристикам, дизайну, качеству изготовления, предоставляемым услугам, так и мнимой – фирменная марка, упаковка, реклама), то

продукция является дифференцированной. На рынке монополии продукция носит *уникальный* характер, так как не может быть ничем заменена.

Взаимозаменяемость товаров может быть охарактеризована коэффициентом ценовой перекрестной эластичности спроса на товары, показывающим степень количественного изменения объема продаж фирмы i при изменении цены фирмы j на 1%:

$$E = \frac{dq_i}{q_i} \cdot \frac{dp_j}{p_j}$$

$$E = \frac{dq_i}{dp_j} \frac{p_j}{q_i}$$

Чем больше коэффициент ценовой перекрестной эластичности, тем выше однородность выпускаемых фирмами товаров, тем более совершенна их взаимозаменяемость. При коэффициенте, равном нулю, товар вообще не имеет заменителей (случай монополии).

3) *Степень влияния фирмы на рыночные цены*, или монополярная власть фирмы. Данный показатель определяется относительным превышением рыночной цены фирмы и ее предельных издержек (**коэффициент Лернера**): $L = (P - MC)/P$. Чем выше полученный результат, тем в большей степени фирма может воздействовать на рыночную цену и получать тем самым дополнительную прибыль.

4) *Возможность входа на рынок* для новых фирм.

Данная возможность определяется наличием в отрасли **барьеров входа и выхода**. К ним можно отнести:

- барьеры искусственные (институциональные), связанные с предоставлением ограниченному кругу предприятий лицензий или патентов на какой-либо вид деятельности, различного рода государственные ограничения, протекционистская политика и т.д.;
- барьеры естественные, причина которых заключается:
 - а) в положительном эффекте масштаба производства и высоком минимально эффективном размере предприятий отрасли;
 - б) в более низких издержках производства у уже действующих предприятий по сравнению с «новичками»;
 - в) в дифференциации продукции и формировании стойкой приверженности определенной торговой марке и т.д.

2. Основные характеристики рынка совершенной конкуренции

1) *Продукция фирм однородна*, так что потребителям безразлично, у какого производителя ее покупать. Все товары отрасли являются совершенными заменителями, а перекрестная эластичность спроса по цене для любой пары фирм стремится к бесконечности:

$$E_{p_j} = \frac{dq_i}{dp_j} \frac{p_j}{q_i} \rightarrow \infty$$

Это означает, что любое сколь угодно малое повышение цены одним производителем сверх рыночного уровня ведет к сокращению спроса на его продукцию до нуля. Таким образом, разница в ценах может быть единственной причиной предпочтения той или иной фирмы. **Неценовая конкуренция** отсутствует.

2) *Количество экономических субъектов на рынке неограниченно велико*, а их удельный вес столь мал, что решения отдельной фирмы (отдельного потребителя) об изменении объема ее продаж (покупок) *не влияют на рыночную цену* продукта. При этом, естественно, предполагается отсутствие сговора между продавцами или покупателями для получения монопольной власти на рынке. Рыночная цена является результатом совместных действий всех покупателей и продавцов.

3) *Свобода входа и выхода* на рынке. Отсутствуют какие-либо ограничения и барьеры – нет патентов или лицензий, ограничивающих деятельность в данной отрасли, не требуются значительные первоначальные капиталовложения, положительный эффект масштаба производства крайне незначителен и не препятствует входу в отрасль новых фирм, отсутствует государственное вмешательство в механизм спроса и предложения (субсидии, налоговые льготы, квотирование, социальные программы и т.п.). Свобода входа и выхода предполагает **абсолютную мобильность всех ресурсов**, свободу их перемещения территориально и из одного вида деятельности в другой.

4) *Совершенное знание* всех субъектов рынка. Все решения принимаются в определенности. Это означает, что все фирмы знают свои функции доходов и издержек, цены всех ресурсов и все возможные технологии, а все потребители имеют полную информацию о ценах всех фирм. При этом предполагается, что информация распространяется мгновенно и бесплатно.

Данные характеристики являются настолько строгими, что практически нет реальных рынков, которые полностью бы им удовлетворяли. Тем не менее, модель совершенной конкуренции:

1) позволяет исследовать рынки, на которых большое количество малых фирм продают однородную продукцию, то есть рынки, близкие по условиям с данной моделью;

2) проясняет условия максимизации прибыли;

3) является стандартом для оценки эффективности реальной экономики.

3. Кривые краткосрочного спроса и предложения фирмы-конкурента. Доход фирмы

3.1. Специфика кривой спроса

В условиях совершенной конкуренции преобладающая рыночная цена устанавливается путем взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения, как это представлено на рис. 3.1, и определяет горизонтальную кривую спроса и среднего дохода (AR) для каждой отдельной фирмы.

В силу однородности продукции и наличия большого количества совершенных заменителей, ни одна фирма не может продавать свой товар по цене, хоть немного превышающей цену равновесия, P_e . С другой стороны, отдельная фирма очень мала по сравнению с совокупным рынком, и она может продать всю свою продукцию по цене P_e , то есть у нее нет необходимости продавать товар по цене ниже P_e . Таким образом, все фирмы продают свою продукцию по рыночной цене P_e , определяемой рыночным спросом и предложением.

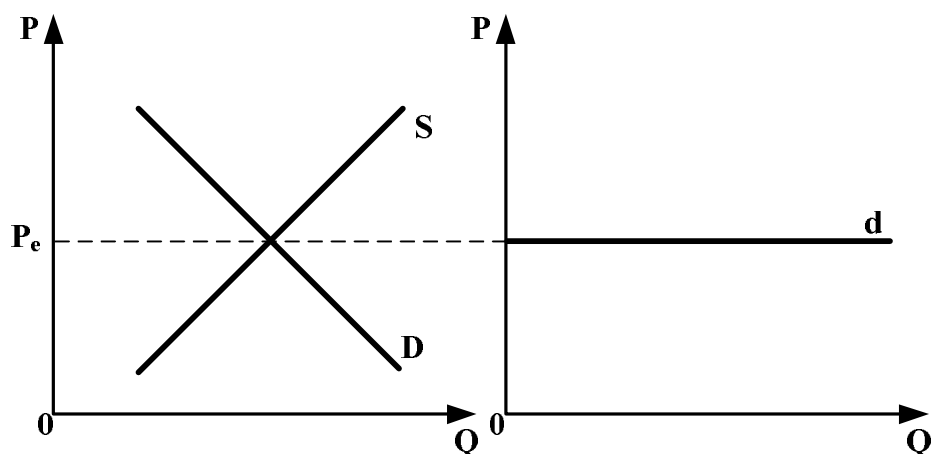


Рисунок 3.1 – Кривая спроса на продукцию фирмы-конкурента

3.2. Краткосрочная кривая предложения фирмы

По определению, кривая предложения отражает функцию предложения и показывает количество товаров и услуг, которое производители готовы предложить на рынок при данных ценах, в данное время и данном месте.

Для того чтобы определить вид краткосрочной кривой предложения совершенно конкурентной фирмы, предположим, что рыночная цена равна P_0 , а кривые средних и предельных издержек имеют вид, как на рис. 3.2.

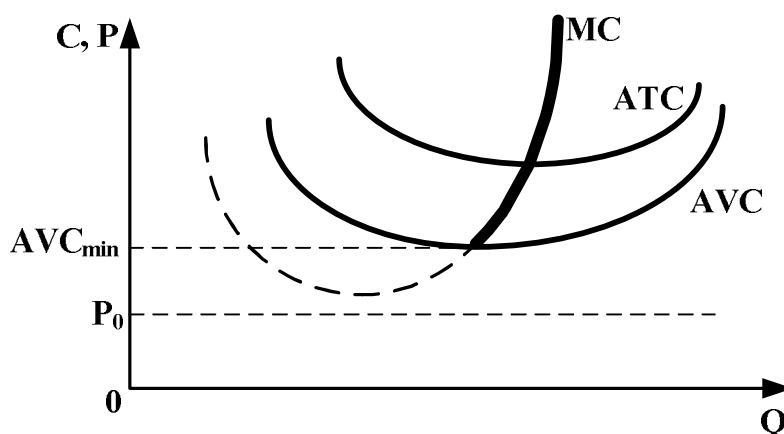


Рисунок 3.2 – Кривая предложения фирмы-конкурента

Поскольку $P_0 < \min AVC$ (точки закрытия), то объем предложения фирмы равен нулю. Если рыночная цена повысится до более высокого уровня, то равновесный объем производства будет определяться соотношением $MC = MR$. Сама же точка кривой предложения ($Q; P$) будет лежать на кривой предельных издержек.

Последовательно повышая рыночную цену и соединяя полученные точки, мы получаем краткосрочную кривую предложения. Как видно из представленного рис. 3.2, для фирмы совершенного конкурента краткосрочная кривая предложения совпадает с кривой ее предельных издержек (MC) выше минимального уровня средних переменных издержек (AVC). При более низком, чем $\min AVC$ уровне рыночных цен, кривая предложения совпадает с осью цен.

3.3. Доход фирмы совершенного конкурента

Горизонтальная кривая спроса на продукцию отдельной фирмы и единая рыночная цена ($P_e = \text{const}$) предопределяют форму кривых дохода в условиях совершенной конкуренции.

1) Совокупный доход (TR) – общая величина дохода, полученная фирмой от реализации всей своей продукции,

$$TR = P \cdot Q,$$

представлен на графике линейной функцией, имеющей положительный наклон и берущей начало в точке начала координат, поскольку любая проданная единица выпуска увеличивает объем TR на величину, равную рыночной цене P_e .

2) Средний доход (AR) – доход от реализации единицы продукции,

$$AR = TR/Q$$

определяется рыночной ценой равновесия P_e , а кривая AR совпадает с кривой спроса фирмы. По определению

$$AR = TR/Q = (P \cdot Q)/Q = P.$$

3) Предельный доход (MR) – добавочный доход от реализации одной дополнительной единицы выпуска,

$$MR = d(TR)/dQ.$$

Предельный доход также определяется текущей рыночной ценой при любом объеме выпуска. По определению

$$MR = d(TR)/dQ = d(PQ)/dQ = P, \text{ так как } P_e = \text{const.}$$

Все функции дохода в условиях совершенной конкуренции представлены на рис. 3.3.

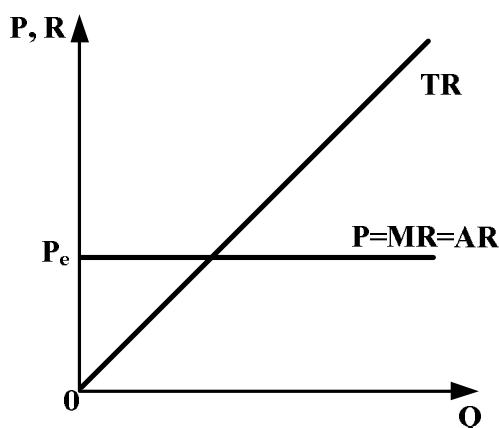


Рисунок 3.3 – Доход фирмы-конкурента

4. Равновесие фирмы. Условие максимизации прибыли. Минимизация убытков. Точка закрытия фирмы

При совершенной конкуренции текущая цена устанавливается рынком, и отдельная фирма не может воздействовать на нее, поскольку является **ценополучателем**. В этих условиях единственный способ увеличения прибыли состоит в регулировании объема выпуска.

Исходя из существующих в данный момент времени рыночных и технологических условий, фирма определяет оптимальный объем выпуска, то есть объем выпуска, обеспечивающий фирме **максимизацию прибыли** (или **минимизацию издержек**, если получение прибыли невозможно).

Существует *два взаимосвязанных метода определения точки оптимума:*

1) *Метод совокупных издержек – совокупного дохода*

Совокупная прибыль фирмы максимизируется при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC будет максимально большой.

$$\Pi = TR - TC = \max$$

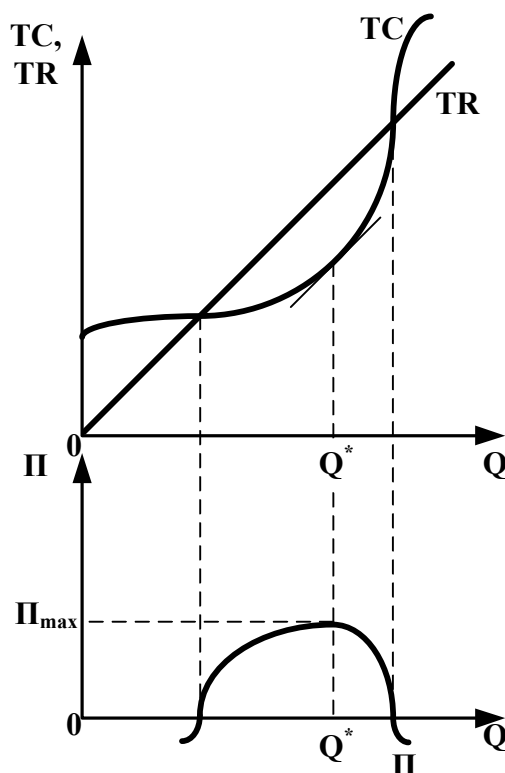


Рисунок 4.1 – Определение точки оптимального производства

На рис. 4.1 оптимизирующий объем находится в точке, где касательная к кривой TC имеет тот же наклон, что и кривая TR. Функция прибыли находится путем вычитания TC из TR для каждого объема производства. Пик кривой совокупной прибыли (Π) показывает объем выпуска, при котором прибыль максимальна в краткосрочном периоде.

Из анализа функции совокупной прибыли следует, что совокупная прибыль достигает своего максимума при объеме производства, при котором ее производная равна нулю, или

$$d\Pi/dQ = (\Pi)' = 0.$$

Производная функции совокупной прибыли имеет строго определенный экономический смысл – это **предельная прибыль**.

Предельная прибыль (МП) показывает прирост совокупной прибыли при изменении объема выработки на единицу. Геометрически предельная прибыль равна наклону функции совокупной прибыли.

- Если $МП > 0$, то функция совокупной прибыли растет, и дополнительное производство может увеличить совокупную прибыль.
- Если $МП < 0$, то функция совокупной прибыли уменьшается, и дополнительный выпуск сократит совокупную прибыль.
- И, наконец, если $МП = 0$, то значение совокупной прибыли максимально.

Из первого условия максимизации прибыли ($МП = 0$) вытекает второй метод.

2) Метод предельных издержек – предельного дохода

$$\begin{aligned} МП &= (\Pi)' = d\Pi/dQ, \\ (\Pi)' &= dTR/dQ - dTC/dQ. \end{aligned}$$

А поскольку $dTR/dQ = MR$, а $dTC/dQ = MC$, то *совокупная прибыль достигает своего наибольшего значения при таком объеме выпуска, при котором предельные издержки равны предельному доходу*:

$$MC = MR$$

Если *предельные издержки больше предельного дохода* ($MC > MR$), то предприятие может увеличить прибыль за счет сокращения объема производства. Если *предельные издержки меньше предельного дохода* ($MC < MR$), то прибыль может быть увеличена за счет расширения производства, и лишь при $MC = MR$ прибыль достигает своего максимального значения, то есть *устанавливается равновесие*.

Данное равенство действует для любых рыночных структур, однако в условиях совершенной конкуренции оно несколько модифицируется.

Поскольку рыночная цена тождественна среднему и предельному доходам фирмы – совершенного конкурента ($P = AR = MR$), то равенство предельных издержек и предельных доходов трансформируется в равенство *предельных издержек и цены*:

$$P = MC$$

4.1. Условие получения краткосрочной прибыли

Совокупная прибыль предприятия может быть оценена двумя путями:

- 1) $\Pi = TR - TC$;
- 2) $\Pi = (P - ATC)Q$.

Если разделить второе равенство на Q , то мы получим выражение

$$\Pi/Q = P - ATC,$$

характеризующее **среднюю прибыль**, или прибыль на единицу выпуска.

Из этого следует, что получение фирмой в краткосрочном периоде прибылей (или убытков) зависит от соотношения ее средних совокупных издержек (ATC) в точке оптимального производства Q^* и текущей рыночной цены (по которой вынуждена торговать фирма совершенный конкурент).

Возможны следующие варианты:

- если $P > ATC$, то фирма имеет в краткосрочном периоде положительную экономическую прибыль (рис. 4.2);

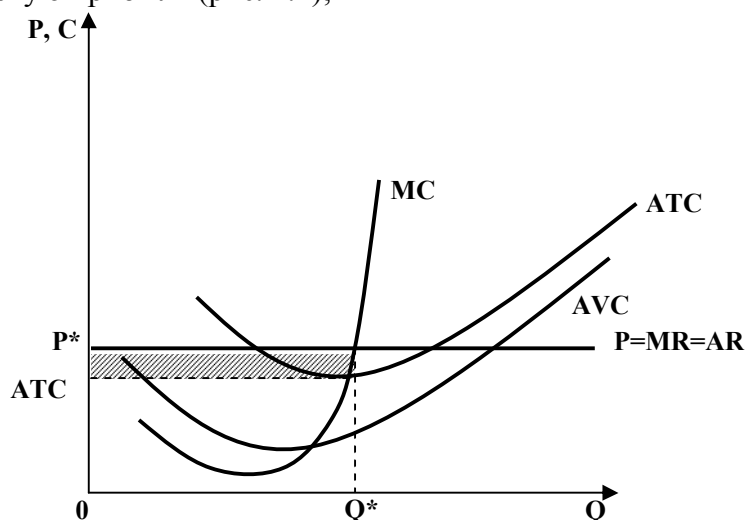


Рисунок 4.2 – Положительная экономическая прибыль

На представленном рисунке объем совокупной прибыли соответствует площади заштрихованного прямоугольника, а средняя прибыль (то есть прибыль на единицу выпуска) определяется вертикальным расстоянием между P и ATC . Важно отметить, что в точке оптимума Q^* , когда $MC = MR$, а совокупная прибыль достигает своего

максимального значения, $\Pi = \max$, средняя прибыль не является максимальной, поскольку определяется не соотношением MC и MR , а соотношением P и ATC .

- если $P < ATC$, то фирма имеет в краткосрочном периоде отрицательную экономическую прибыль (убытки) (рис. 4.3);

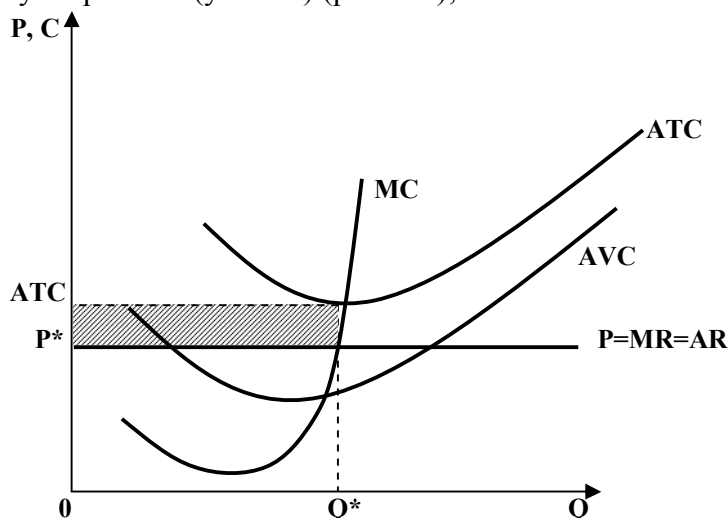


Рисунок 4.3 – Отрицательная экономическая прибыль (убытки)

- если $P = ATC$, то экономическая прибыль равняется нулю, производство является безубыточным, а фирма получает только «нормальную прибыль» (рис. 4.4).

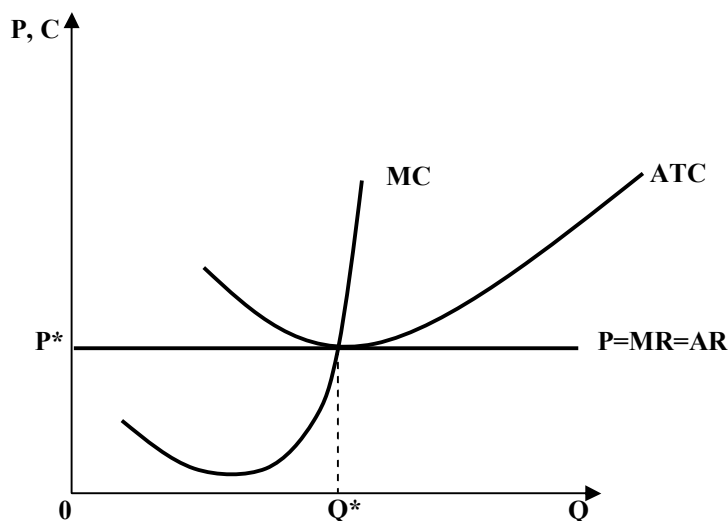


Рисунок 4.4 – Нулевая экономическая прибыль

4.2. Условие прекращения производственной деятельности

В условиях, когда текущая рыночная цена не приносит в краткосрочном периоде положительной экономической прибыли, фирма становится перед выбором:

- либо продолжать убыточное производство;
- либо временно приостановить свое производство, но понести убытки в размере постоянных издержек (TFC) производства.

Решение по данному вопросу фирма принимает исходя из соотношения своих средних переменных издержек (AVC) и рыночной цены.

Когда фирма принимает решение о закрытии, то ее совокупные доходы (TR) падают до нуля, а возникающие убытки становятся равными ее совокупным

постоянным издержкам. Поэтому до тех пор, пока цена больше средних переменных издержек ($P > AVC$), фирме следует продолжать производство. В этом случае получаемый доход позволит покрыть все переменные и хотя бы часть постоянных издержек, то есть убытки будут меньше, чем при закрытии.

Если цена равна средним переменным издержкам ($P = AVC$), то с точки зрения минимизации убытков фирме безразлично, продолжать или прекращать свое производство. Однако, скорее всего фирма будет продолжать свою деятельность, чтобы не потерять своих покупателей и сохранить рабочие места служащих. При этом ее убытки будут не выше, чем при закрытии.

И, наконец, если цены меньше средних переменных издержек ($P < AVC$), то фирме следует прекратить свою деятельность. В этом случае ей удастся избежать ненужных потерь.

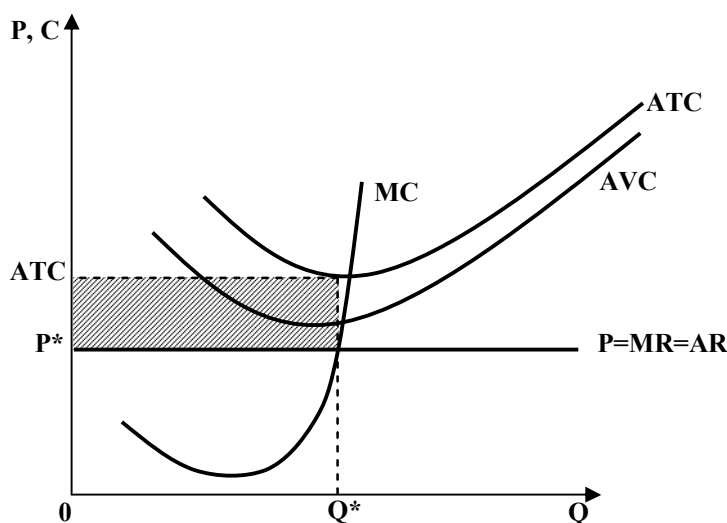


Рисунок 4.5 – Условие прекращения производства

Докажем справедливость данных рассуждений:

По определению, $\Pi = TR - TC$. Если фирма максимизирует свою прибыль, производя n -ое количество изделий, то эта прибыль (Π^n) должна быть больше или равна прибыли фирмы в условиях закрытия предприятия (Π^0), в противном случае предприниматель сразу закроет свое предприятие.

Другими словами,

$$\Pi^n \geq \Pi^0.$$

$$\Pi^n = TR^n - TVC^n - TFC^n.$$

$$\Pi^0 = TR^0 - TVC^0 - TFC^0 = 0 - 0 - TFC^0.$$

$$TFC^n = TFC^0 = F(const).$$

$$TR^n - TVC^n - F \geq -F.$$

$$TR^n \geq TVC^n.$$

$$PQ^n \geq AVC^n Q^n.$$

$$P \geq AVC^n.$$

Таким образом, фирма будет продолжать свою деятельность лишь до тех пор, пока рыночная цена больше или равна ее средним переменным издержкам. Только при этих условиях фирма минимизирует свои убытки в краткосрочном периоде, продолжая деятельность.

Выводы по разделу:

- **Равенство $MC = MR$** , а также равенство $MP = 0$ показывают оптимальный объем выпуска (то есть объем, максимизирующий прибыль и минимизирующий убытки фирмы).
- **Соотношение между ценой (P)** и средними совокупными издержками (ATC) показывает величину прибыли или убытков на единицу выпуска при продолжении производства.
- **Соотношение между ценой (P)** и средними переменными издержками (AVC) определяет, надо или не надо продолжать деятельность в случае убыточного производства.

IV. Основные термины и понятия

1. Совершенная конкуренция (совершенно конкурентная фирма)
2. Ценополучатель (ценовой последователь)
3. Максимизация прибыли
4. Критические объемы производства
5. Кривая краткосрочного предложения
6. Правило $MR = MC$
7. Правило $MR = MC = P$
8. Минимизация убытков
9. Правило $P > AVC$
10. Точки безубыточности по объему и по выручке
11. Точка закрытия фирмы
12. Излишек производителя

V. Графический анализ

Изобразить в координатах ($Q; P, C$).

1. Ситуацию, когда в краткосрочном периоде фирма совершенный конкурент:
 - а) находится в точке нулевой прибыли (получает нормальную прибыль);
 - б) получает экономическую прибыль;
 - в) получает убыток, но ситуация позволяет его минимизировать;
 - г) получает убыток, и ситуация не позволяет его минимизировать.
2. График кривой краткосрочного предложения конкурентной фирмы.
3. Влияние увеличения налогов на изменение объемов производства конкурентной фирмы.

VI. Задачи и ситуации

1. Объем выпуска фирмы в условиях совершенной конкуренции = 1000 единиц товара, цена товара = 80 у.д.е. ; $AVC = 25$ у.д.е., а $TFC = 5000$ у.д.е. Определить общую прибыль фирмы.
2. У фирмы – совершенного конкурента функция издержек такая:
 $TC = 10 + 6Q - 2Q^2 + (1/3Q)^3$. На основе этих данных определить функцию предложения фирмы.
3. Фирма действует в условиях совершенной конкуренции. Рыночная цена на ее продукцию = 20 у.д.е. $TC = 75 + 17Q + 4Q^2$. Определить оптимальный выпуск продукции (двумя способами).

4. Фирма планирует реализовать на рынке 32000 штук изделий по цене 2500 у.д.е. Переменные затраты на единицу изделия = 1625 у.д.е., а общие постоянные затраты = 20 млн. у.д.е.

Определить: а) порог рентабельности; б) критический объем реализации; в) дать графическое изображение ситуации.

5. В общих издержках равных 100 у.д.е. 20% составляют общие постоянные издержки. Насколько процентов изменятся общие издержки, если объем выпускаемой продукции увеличится на 5%?

6. Строго говоря, в реальной жизни совершенная конкуренция никогда не существовала и, вероятно, существовать не будет. Тогда зачем ее изучать?

7. Рыночная цена единицы выпускаемой продукции составляет 70 рублей. Величина средних издержек (АС) при оптимальном выпуске продукции, составляющем 12 единиц продукции, равна 80 рублям. Величина средних переменных издержек (AVC) при этом же объеме выпуска продукции составляет 50 рублей.

Какое, по Вашему мнению, решение в краткосрочном периоде должна принять фирма – совершенный конкурент в данных экономических условиях: уйти с рынка или остаться и почему? Дайте графический анализ ситуации.

VII. Контрольные вопросы

1. Какие критерии являются основными для определения типа рыночной структуры.
2. Какие рыночные структуры наиболее характерны для современной рыночной экономики?
3. Почему анализ рыночных структур начинаем с фирм совершенной конкуренции?
4. Какие черты характеризуют фирму совершенной конкуренции?
5. Почему форму совершенной конкуренции называют ценополучателем?
6. В чем специфика кривых спроса и предложения у этих фирм?
7. Какими методами конкурентная фирма может определить свое положение на рынке?
8. Что показывают критические точки объема производства фирмы при сопоставлении TR и TC?
9. Как фирма может определить оптимальный объем выпуска (равновесие)?
10. Какое значение для анализа имеет метод сопоставления средних и предельных издержек?
11. Если цена на продукцию фирмы не покрывает ее средних издержек, то стоит ли фирме сразу закрываться? Как определяется точка закрытия фирмы?
12. Что такое величина покрытия, и какое значения она имеет для определения точки безубыточности?

ТЕМА 10

РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

I. Основные вопросы темы

1. Специфика положения фирмы на рынке в долгосрочном периоде и условие ее равновесия.
2. Вид кривой долгосрочных средних издержек. Положительный и отрицательный эффекты масштабов.
3. Долговременная кривая совокупного предложения отрасли. Перелив капитала. Расширение отрасли и изменение издержек производства.
4. Рыночное предложение конкурентных отраслей в долгосрочном периоде.

II. Место и значение темы

Не менее важное значение имеет изучение долгосрочного периода в работе конкурентной фирмы, что связано с анализом специфики издержек в этом периоде, выяснением причин дугообразности средних долгосрочных издержек, факторов, влияющих на положительный и отрицательный эффекты масштабов производства, а также долгосрочное равновесие не только отдельной фирмы, но и конкурентной отрасли. Необходимо понять, почему кривая долгосрочного предложения отрасли стремится к горизонтальной линии, какие наклоны она может иметь. Какое влияние на положение кривой долгосрочного предложения имеет экономическая прибыль и почему она стремится к нулю. Означает ли это, что конкурентные фирмы в долгосрочном периоде вообще не получают прибыли.

III. Теоретический раздел

1. Специфика положения фирмы на рынке в долгосрочном периоде и условие ее равновесия

1.1. Специфика положения фирмы

До сих пор мы рассматривали краткосрочный период, который предполагает:

- 1) наличие у предприятий определенного объема постоянных ресурсов;
- 2) существование неизменного числа фирм в отрасли.

В долгосрочном периоде:

1) все ресурсы являются переменными, что означает возможность для действующей на рынке фирмы изменения размеров производства, внедрения новой технологии, модификации продукции. Фирма может нанять новое оборудование, арендовать новые цеха, изменить состав управленческого персонала, использовать новую технологию производства и т.д.

Отсутствие в долгосрочном периоде постоянных ресурсов ведет к тому, что исчезает разница между постоянными и переменными издержками. Анализ долгосрочной деятельности фирмы проводится через рассмотрение динамики долгосрочных средних издержек (LATC). А основной целью фирмы в области издержек можно считать организацию производства «нужного масштаба», обеспечивающего заданный объем продукции с минимальными средними издержками.

2) изменение числа предприятий в отрасли (если получаемая фирмой прибыль ниже нормальной и преобладают отрицательные прогнозы на будущее, возможно

закрытие предприятия и его уход с рынка, и наоборот, если прибыль в отрасли достаточно высокая, возможен приток новых компаний).

1.2. Условие равновесия фирмы в долгосрочном периоде

Средние издержки и в долгосрочном и в краткосрочном периоде представляют собой затраты фирмы на единицу выпускаемой продукции и подсчитываются по одной и той же формуле: $ATC = TC/Q$. Действующие фирмы наилучшим образом используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Это означает что:

- каждая фирма отрасли в долгосрочном периоде максимизирует свою прибыль, производя оптимальный объем продукции, при котором $LMR = LMC$, или поскольку рыночная цена тождественна предельному доходу, то $P = LMC$;
- не существует побудительных мотивов вхождения в отрасль для других фирм. Рыночные силы спроса и предложения настолько сильны, что фирмы неспособны извлекать больше чем это необходимо, чтобы удержать их в отрасли, то есть экономическая прибыль равна нулю. Это означает, что $P = SATC$;
- фирмы отрасли не могут в долгосрочном периоде снижать совокупные средние издержки и получать прибыль за счет расширения масштабов производства. То есть для получения нормальной прибыли типичная фирма должна производить объем продукции, соответствующий минимуму средних долгосрочных совокупных издержек: $P = LMC = \min ATC$. Это и есть условие равновесия фирмы в долгосрочном периоде;
- в условиях долгосрочного равновесия потребители платят минимально экономически возможную цену, то есть цену, требующуюся для покрытия всех производственных издержек.

2. Вид кривой долгосрочных средних издержек. Положительный и отрицательный эффекты масштабов

Анализ издержек производства на краткосрочном интервале имеет большое значение для выбора фирмой объема выпуска при фиксированных мощностях и неизменных технологиях. В долгосрочном периоде, как уже отмечалось, фирма меняет все используемые факторы производства. Значит, все издержки производства будут выступать как переменные, то есть в анализе рассматриваются только TC и ATC . ATC также как и в коротком периоде имеет дугообразную форму.

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области определения масштабов своей деятельности. Например, стоит ли создавать для выпуска заданного объема продукции несколько небольших или одно крупное предприятие? При каком выборе издержки будут минимальны? В какой пропорции изменится выпуск продукции, если удвоились размеры фирмы (построили новый цех, закупили оборудование)?

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

Эффект масштаба может быть **положительным**, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и **отрицательным** – если они увеличиваются.

Кроме того, фирма может иметь постоянную отдачу от изменения масштабов производства, когда при достаточно значительном изменении объемов производства у фирмы отсутствуют как положительный, так и отрицательный эффекты масштаба. На протяжении этого времени средние долгосрочные издержки не изменяются.

2.1. Долгосрочные средние издержки

Для построения долгосрочных средних издержек предположим, что фирма может организовать производство трех размеров: малое, среднее и большое, каждому из которых соответствует своя кривая краткосрочных средних издержек (соответственно $SATC_1$, $SATC_2$, $SATC_3$), как это изображено на рис. 2.1.

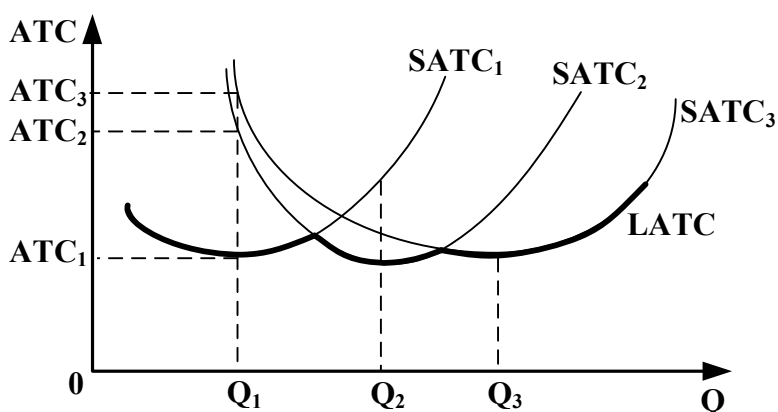


Рисунок 2.1 – Кривая долгосрочных средних издержек

Выбор того или иного проекта будет зависеть от оценки прогнозируемого рыночного спроса на продукцию фирмы и от того, какие мощности необходимы для его обеспечения.

Если прогнозируемый спрос соответствует Q_1 , то фирма предпочтет создание малого производства, поскольку ее средние издержки в этом случае будут значительно ниже, чем на более крупных предприятиях. Как видно на рис. 2.1, $ATC_1(Q_1) < ATC_2(Q_1)$, и соответственно $ATC_1(Q_1) < ATC_3(Q_1)$.

Если спрос ожидается равным Q_2 , то наиболее предпочтительным будет проект 2 (среднее предприятие), обеспечивающий более низкие издержки, или $ATC_2(Q_2) < ATC_1(Q_2)$, и $ATC_2(Q_2) < ATC_3(Q_2)$.

Аналогичным образом, при оценке спроса в Q_3 , фирма выберет предприятие крупных размеров.

Объединение участков трех кривых краткосрочных издержек, обеспечивающих оптимальные размеры производства для каждого объема выпуска, показывает нам кривую долгосрочных средних издержек фирмы. На рис. 2.1 она представлена сплошной линией.

Кривая долгосрочных средних издержек показывает минимальные издержки на единицу продукции, производимой при каждом возможном объеме производства.

Если число возможных размеров (Q_1, Q_2, \dots, Q_n) приближается к бесконечности ($n \rightarrow \infty$), то кривая долгосрочных средних издержек становится более ровной, как это представлено на рис. 2.2.

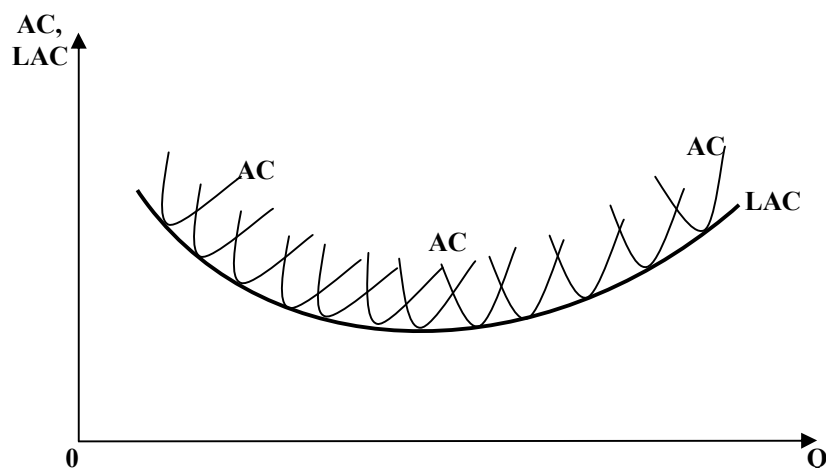


Рисунок 2.2 – Кривая долгосрочных средних издержек при неограниченном количестве возможных размеров предприятия

В этом случае все точки кривой LAC являются наименьшими средними издержками при данном объеме производства, при условии, что фирма имеет достаточно времени, чтобы изменить все необходимые ресурсы. Кривая долгосрочных издержек чаще всего имеет дугообразный вид. Но объяснение этому не в действии закона сокращающейся отдачи, как в краткосрочном периоде, а в действии двух эффектов масштаба производства: положительного и отрицательного.

2.2. Эффект масштаба производства

После того, как фирма определит для себя наиболее эффективный способ производства, расширение объемов выпуска возможно исключительно за счет изменения **масштабов производства**, то есть пропорционального увеличения использования всех производственных ресурсов.

Пусть исходная зависимость между объемом выпуска и ресурсами описывается производственной функцией вида

$$Q_0 = f(K, L).$$

Увеличение в некоторое количество раз (например, в n раз) всех применяемых ресурсов приведет к изменению объема выпуска с Q_0 до Q_1 , так что

$$Q_1 = f(nK, nL).$$

Если новый объем выпуска увеличится более, чем в n раз ($Q_1 > nQ_0$), то имеет место *положительный эффект масштаба производства*.

Если новый объем выпуска увеличится менее, чем в n раз ($Q_1 < nQ_0$), то имеет место *отрицательный эффект масштаба производства*.

И наконец, если новый объем выпуска увеличится также в n раз ($Q_1 = nQ_0$), то имеет место *постоянный эффект масштаба производства*.

Для большинства производственных процессов характер эффекта масштаба меняется в зависимости от достигнутых объемов выпуска. Первоначально эффект может быть постоянным или даже положительным, однако после расширения размеров предприятия сверх некоторого предела эффект становится отрицательным.

Графически эффект масштаба производства может быть проиллюстрирован через кривые долгосрочных средних издержек, как это представлено на рис. 2.3-2.4.

2.3. Положительный эффект масштаба производства

Положительный эффект масштаба предполагает возрастание отдачи используемых ресурсов. Как следствие этого, объем выпуска (Q) растет более быстрыми темпами, чем совокупные затраты (TC) на факторы производства. Другими словами, средние издержки долгосрочного периода убывают, или $LATC_0 > LATC_1$.

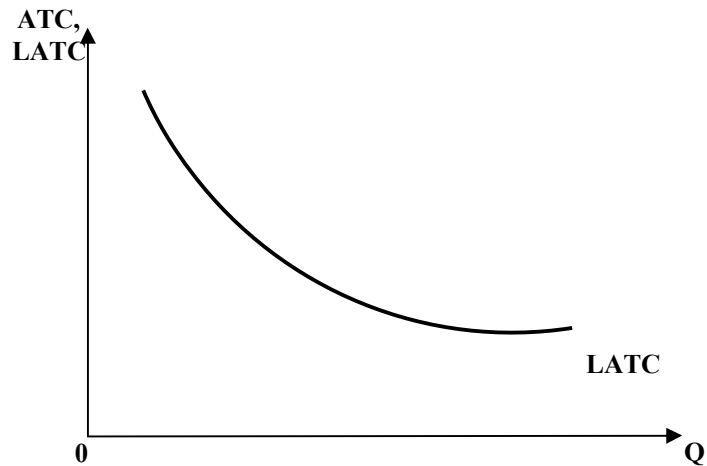


Рисунок 2.3 – Положительный эффект масштаба производства

Существует *несколько причин*, объясняющих положительный эффект масштаба:

1) крупное массовое производство позволяет использовать большую специализацию ресурсов и разделение труда, что в свою очередь повышает производительность всех применяемых ресурсов;

2) крупные предприятия могут применять более передовую технологию и дорогостоящую автоматизацию производства, недоступную мелким фирмам;

3) осуществлять специализацию управления и максимально полно использовать труд высококвалифицированных специалистов, так что расходы на управленческий персонал будут расти более медленными темпами, чем производство;

4) эффект может быть связан с технологической спецификой отдельных видов производства (в том числе, как следствие геометрического закона соответствия площади поверхностей и объемов, или сечений). Утроение производительности сборочного конвейера может потребовать лишь одного, а не двух дополнительных контролеров. Увеличение диаметра трубы нефтепровода увеличит объем перекачиваемой нефти в более чем два раза и другие случаи, когда объем выпуска увеличивается раньше, чем потребуется дополнительная единица оборудования.

2.4. Отрицательный эффект масштаба производства

Если объем выпуска (Q) растет более медленными темпами, чем совокупные затраты (TC) на факторы производства, то в отрасли имеет место отрицательный эффект, а средние издержки долгосрочного периода увеличиваются, или $LATC_0 < LATC_1$.

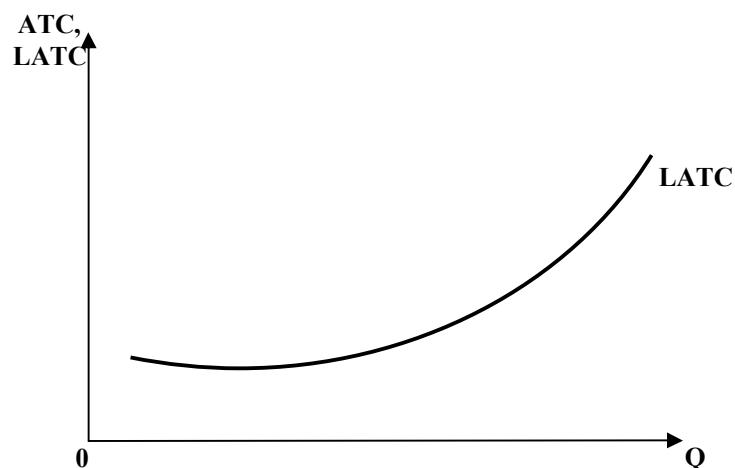


Рисунок 2.4 – Отрицательный эффект масштаба производства

Отрицательный эффект может быть обусловлен:

1) ограниченными возможностями эффективного управления крупномасштабным производством. По мере расширения предприятия процесс принятия решений все более и более усложняется, усиливается бюрократизация и, как результат, постепенно снижается эффективность производства.

2) нехваткой высокопрофессиональных кадров как в области управления, так и непосредственно на производстве;

3) расширением географии производства и, как следствие, изменением внешней среды бизнеса;

4) наличием технологических барьеров на пути чрезмерного увеличения размеров предприятия.

2.5. Постоянный эффект масштаба производства

В случае, когда увеличение масштабов производства не влияет на уровень долгосрочных средних издержек, говорят о **постоянном эффекте масштаба производства**.

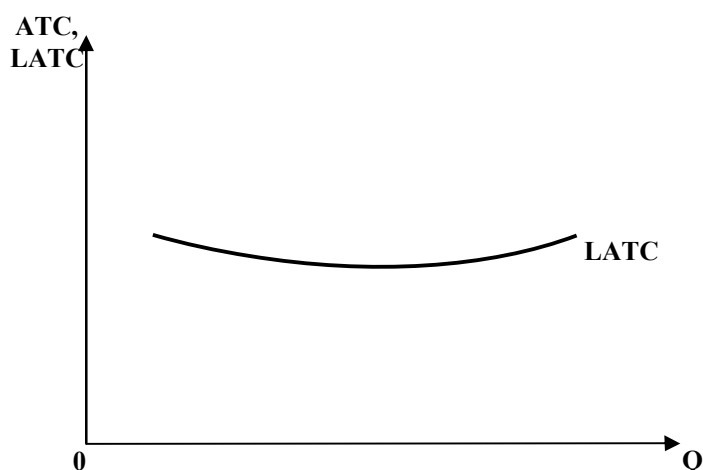


Рисунок 2.5 – Постоянный эффект масштаба производства

3. Долговременная кривая совокупного предложения отрасли. Перелив капитала. Расширение отрасли и изменение издержек производства

Когда рыночная цена превышает средние краткосрочные издержки фирмы, то можно утверждать, что производство данного объема обеспечивает фирме положительную экономическую прибыль.

Наличие краткосрочной положительной прибыли приводит к двум взаимосвязанным процессам:

- с одной стороны, уже действующая в отрасли фирма стремится расширить свое производство и получать экономию от масштаба производства в долгосрочном периоде (в соответствии с кривой LATC);
- с другой стороны, внешние фирмы начнут проявлять заинтересованность в проникновении в данную отрасль (в зависимости от величины экономической прибыли процесс проникновения будет протекать с различной скоростью).

Появление в отрасли новых фирм и расширение деятельности старых смещает кривую рыночного предложения вправо. Рыночная цена понижается, а равновесный объем отраслевого производства увеличится. В данных условиях *экономическая прибыль типичной фирмы падает до нуля* ($P = SATC$) и процесс привлечения в отрасль новых компаний замедляется.

Если по каким-то причинам (например, крайняя привлекательность первоначальной прибыли и перспектив рынка) типичная фирма расширит свое производство, то отраслевая кривая предложения сместится еще правее, а равновесная цена упадет до уровня более низкого, чем $\min SATC$. Это будет означать, что *фирмы не смогут больше извлекать даже нормальной прибыли* и начнется постепенный *отток компаний* в более прибыльные сферы деятельности (как правило, уходят наименее эффективные).

Оставшиеся же предприятия постараются снизить свои издержки путем оптимизации размеров (то есть посредством некоторого сокращения масштабов производства) до уровня, при котором $SATC = LATC$, и возможно получение нормальной прибыли, $P = \min LAC$). При данном уровне цен *типичная фирма не получает экономической прибыли (экономическая прибыль равняется нулю, $\Pi = 0$)*, и способна извлекать только нормальную прибыль. Следовательно, мотивация для входа в отрасль новых фирм исчезает и *в отрасли устанавливается долгосрочное равновесие*.

Рассмотрим, что произойдет, если равновесие в отрасли будет нарушено:

Пусть рыночная цена (P) установилась ниже средних издержек долгосрочного периода типичной фирмы ($P < LATC$), то есть в этих условиях фирма начинает нести убытки. Происходит отток фирм из отрасли, смещение рыночного предложения влево и при сохранении рыночного спроса неизменным рыночная цена поднимается до равновесного уровня.

Если рыночная цена (P) устанавливается выше средних долгосрочных издержек типичной фирмы ($P > LATC$), то фирма начинает получать положительную экономическую прибыль. В отрасль приходят новые фирмы, рыночное предложение смещается вправо и при неизменном рыночном спросе цена падает до равновесного уровня.

Таким образом, процесс входа-выхода фирм будет продолжаться до тех пор, пока не установится долгосрочное равновесие. Следует отметить, что на практике регулирующие силы рынка лучше работают на расширение, чем на сжатие. Экономическая прибыль и свобода входа на рынок активно стимулируют увеличение объемов отраслевого производства. Напротив, процесс выдавливания фирм из чрезмерно расширенной и убыточной отрасли, требует времени и является крайне болезненным для фирм-участниц.

4. Рыночное предложение конкурентных отраслей в долгосрочном периоде

Кривая долгосрочного предложения отдельной фирмы совпадает с возрастающим участком **LMC выше minLATC**. Однако кривая рыночного (отраслевого) предложения в долгосрочном периоде (в отличие от краткосрочного периода) не может быть получена путем горизонтального суммирования кривых предложения отдельных фирм, так как число этих фирм меняется. Вид кривой рыночного предложения в долгосрочном периоде определяется тем, как меняются цены на ресурсы в отрасли.

В начале раздела мы ввели допущение, что изменение объемов отраслевого производства не влияет на цены ресурсов. На практике различают три типа отраслей:

- с постоянными издержками;
- с возрастающими издержками;
- с убывающими издержками.

Отрасли с постоянными издержками

Если рыночная цена вырастет, то оптимальный объем производства отдельной фирмы также вырастет. В этих условиях все фирмы смогут заработать экономическую прибыль, побудив другие компании войти в отрасль. Отраслевая кривая предложения краткосрочного периода перемещается вправо. Вход новых фирм в отрасль и расширение отраслевого выпуска не повлияет на цены ресурсов. Причина этого может заключаться в изобилии ресурсов, так что новые фирмы не смогут повлиять на цены ресурсов и повысить издержки действующих фирм. *В результате кривая LATC типичной фирмы останется прежней.*

Восстановление равновесия достигается по следующей схеме: вход новых фирм в отрасль вызывает падение цены; прибыли постепенно сокращаются до уровня нормальной прибыли. Таким образом, *отраслевая выработка увеличивается (или уменьшается) вслед за изменением рыночного спроса, но цена предложения в долгосрочном периоде остается неизменной.* Это означает, что отрасль с постоянными издержками имеет вид горизонтальной линии.

Отрасли с возрастающими издержками

Если увеличение отраслевого объема вызывает повышение цен на ресурсы, то мы имеем дело со вторым типом отраслей. Более высокая цена позволяет фирмам получать экономическую прибыль, что привлекает в отрасль новые фирмы. Расширение совокупного производства вызывает необходимость все более широкого использования ресурсов. В результате конкуренции между фирмами цены на ресурсы возрастают, и как следствие, увеличиваются издержки всех фирм (как уже действующих, так и новых) отрасли. Графически это означает смещение вверх кривых предельных и средних издержек типичной фирмы. Кривая предложения фирмы краткосрочного периода также смещается вправо. Процесс приспособления будет продолжаться, пока не иссякнет экономическая прибыль. При данных условиях типичная фирма выбирает объем производства, при котором:

$$P_2 = MR_2 = SATC_2 = SMC_2 = LATC_2$$

Долгосрочная кривая предложения получается путем соединения краткосрочных точек равновесия и имеет положительный наклон.

Отрасли с убывающими издержками

Анализ долгосрочного равновесия отраслей с убывающими издержками проводится по аналогичной схеме. Рыночная цена увеличивается до уровня, позволяющего фирмам получать экономическую прибыль. В отрасль начинают

притекать новые компании, а кривая рыночного предложения смещается вправо. Расширение объемов производства ведет к снижению цен на ресурсы.

Это достаточно редкая на практике ситуация. Примером может служить молодая отрасль, возникающая в сравнительно неразвитом районе, где рынок ресурсов плохо организован, маркетинг находится на примитивном уровне, а транспортная система плохо функционирует. Увеличение количества фирм может повысить общую эффективность производства, стимулировать развитие транспорта и системы маркетинга, понизить общие издержки фирм.

Долгосрочная кривая предложения отрасли в данном случае имеет отрицательный наклон.

IV. Основные термины и понятия

1. Долгосрочные средние издержки фирмы (LAC)
2. Условие равновесия в долгосрочном периоде:
 $LP = LMR = LMC = LAC_{\min}$
3. Минимально эффективный масштаб производства
4. Оптимальный выпуск
5. Специализация, комбинирование, синергия, диверсификация, слияния, поглощения
6. Конкурентная отрасль
7. Нулевая экономическая прибыль
8. Отрасль с постоянными издержками
9. Отрасль с возрастающими издержками
10. Отрасль с убывающими издержками

V. Графический анализ

1. Отобразить фирму на рынке совершенной конкуренции в долгосрочном периоде в координатах (Q; P, C).
2. Изобразить в координатах (Q; AC, LAC) взаимосвязь между краткосрочными и долгосрочными средними издержками фирмы.
3. Используя знания о различных эффектах масштаба производства, отразите в координатах (Q; LAC):
 - а) отрасль по производству небольших бытовых приборов;
 - б) автомобилестроительная отрасль;
 - в) хлебопекарная отрасль.
4. Отобразить в координатах (Q; P, C):
 - а) временно получаемая прибыль и восстановление долгосрочного равновесия фирмы-представителя совершенно-конкурентной отрасли и отрасли в целом (2-а графика);
 - б) временно имеющиеся убытки и восстановление долгосрочного равновесия фирмы-представителя совершенно-конкурентной отрасли и отрасли в целом (2-а графика).

VI. Задачи и ситуации

1. На рынке совершенной конкуренции действуют фирмы с одинаковой функцией общих издержек: $TC = 16 + Q^2$.
Спрос на этом рынке определяется функцией: $Q_d = 24 - P$.
Определить: а) цену равновесия на этом рынке; б) совокупный выпуск этих товаров (Q); в) количество фирм на этом рынке в долгосрочном периоде.

2. Функция зависимости общих издержек от объема выпуска имеет вид: $TC = 10 + 2Q^2$. Определить средние долгосрочные издержки.
3. Известно, что рынок бензина в регионе функционирует в условиях совершенной конкуренции. Спрос на бензин описывается так: $Q_d = 200 - 2P$. Средние издержки типичной бензоколонки равны: $AC = 5 + (Q - 5)^2$. Какое число бензоколонок должно действовать в регионе в долгосрочном периоде?
4. Фирма увеличила применяемый капитал со 100 до 150 единиц, а труд с 500 до 600. При этом объем выпуска вырос с 200 до 220 штук изделий. Какой эффект масштаба имеет место?
5. Функция спроса на продукцию конкурентной отрасли имеет вид: $Q_d = 10 - 2P$, а предложения $Q_s = 4P - 2$. Одна из фирм отрасли имеет восходящий участок предельных издержек $MC = 0,5Q + 1$. При каком объеме фирма получит максимальную прибыль?
6. Управляющие всегда озабочены кратко- и долгосрочными характеристиками их компании. Как Вы думаете, почему различие между двумя периодами столь важно для предпринимательской деятельности?

VII. Контрольные вопросы

1. В чем состоит специфика долгосрочного периода?
2. Чем точки на долгосрочной кривой предложения отличаются от точек на краткосрочной кривой предложения?
3. При каком условии фирма находится в равновесии в долгосрочном периоде?
4. Почему конкурентная фирма, максимизирующая свою экономическую прибыль, не может находиться долго в таком состоянии?
5. Что такое положительный и отрицательный эффекты масштабов производства?
6. Рассмотрите на конкретных примерах методы увеличения масштабов производства и подумайте с какими проблемами в конце концов может столкнуться фирма, которые ограничат дальнейшее расширение?
7. Почему в долгосрочном периоде мы рассматриваем не только отдельную фирму, но и отрасль?
8. Рассмотрите процесс приспособления отрасли к конъюнктуре рынка и динамику экономической прибыли.
9. При каких обстоятельствах кривая предложения отрасли направлена вверх, при каких вниз, при каких имеет горизонтальный вид?
10. В чем проявляются общественные издержки фирм совершенной конкуренции и может ли государство оказывать влияние на их функционирование?

ТЕМА 11

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ТЕОРИЯ МОНОПОЛИИ

I. Основные вопросы темы

1. Несовершенная конкуренция: сущность, источники и измерение монопольной власти.
2. Монополия: основные формы современных монополий.
3. Спрос и доход фирмы-монополиста. Особенности кривой спроса монополиста. Предельный доход и спрос. Кривая предельного дохода.
4. Принципы ценообразования при рыночной власти. Монопольная цена и монопольная прибыль. Равновесие монопольной фирмы.
5. Ценовая дискриминация (диверсификация цен) и ее формы. Захват потребительского излишка.
6. Общественные потери монополизации рынка и антимонопольная политика государств.

II. Место и значение темы

Монополия – это крайняя форма несовершенной конкуренции, где степень монопольной власти максимальна. Поэтому необходимо, прежде всего, выяснить сущность и черты несовершенной конкуренции, методы измерения монопольной власти и потом на этой основе рассматривать специфику монополии.

Возникновению монополии способствует наличие естественных и юридических барьеров для вхождения на рынок и в зависимости от этих барьеров различают формы монополий. Необходимо различать простую и дискриминационную монополии, так как принципы ценообразования и положения на рынке у них отличаются. Для лучшего уяснения проблемы необходимо представлять различия между монополией и ее антиподом – фирмой в условиях совершенной конкуренции – как в определении цены, так и объемов производства. Это поможет выяснить не только экономические, но и социальные последствия монополизации экономики и роль государства в регулировании и ограничении монопольной власти.

III. Теоретический раздел

1. Несовершенная конкуренция: сущность, источники и измерение монопольной власти

Монополия является полной противоположностью рынка совершенной конкуренции и поэтому ее характеристики связаны, прежде всего, с определением ее особого положения на рынке, ее рыночной власти, которая измеряется чрез коэффициент Лернера и/или индекс Герфиндаля-Хиршмана.

1.1. Коэффициент Лернера и индекс Герфиндаля-Хиршмана

Коэффициент Лернера впервые был предложен в 1934 г. английским экономистом Абба Лернером и получил название показатель монопольной власти Лернера. Количественное значение коэффициента Лернера всегда колеблется от 0 до 1, и подсчитывается по формуле:

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

Поскольку при совершенной конкуренции способность отдельной фирмы влиять на цены равна нулю ($P = MC$), то относительное превышение цены над предельными издержками характеризует наличие у конкретной фирмы рыночной власти (рис. 1.1).

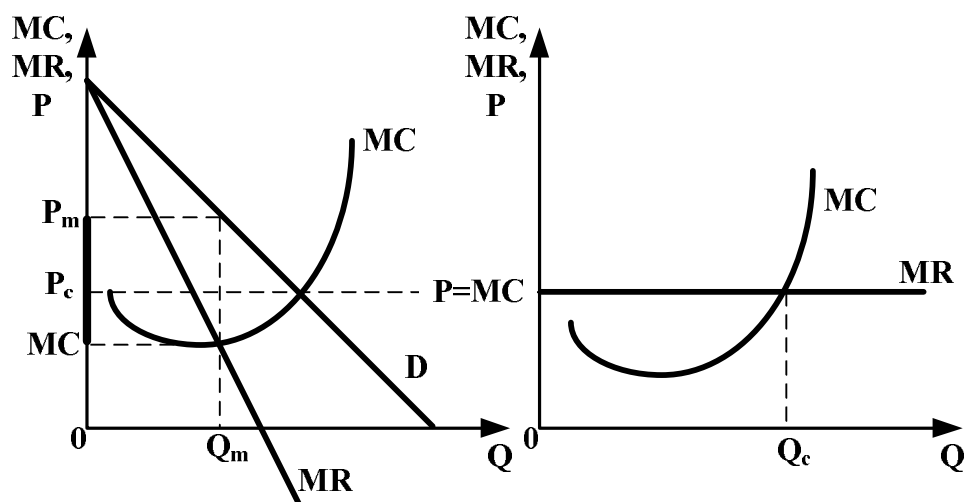


Рисунок 1.1 – Соотношение P и MC при монополии и совершенной конкуренции

Следовательно, в условиях совершенной конкуренции $L = 0$, т. к. $P = MC$. Чем больше для фирмы в несовершенной конкуренции значение коэффициента L , тем выше монопольная власть, т. к. $P > MC$. При чистой монополии в гипотетической модели коэффициент Лернера равен максимальному значению $L = 1$.

Данный коэффициент может также быть выражен через коэффициент эластичности, используя универсальное уравнение ценообразования:

$$(P - MC)/P = -1/E_d.$$

Мы получаем уравнение:

$$L = -1/E_d,$$

где E_d – эластичность спроса на продукцию фирмы по цене.

Например, при эластичности спроса $E_d = -5$ коэффициент монопольной власти $L = 0,2$.

Подсчитать коэффициент Лернера сложно в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике MC заменяют средними издержками (AC). Если умножить числитель и знаменатель полученной формулы на Q , то в числителе будем иметь прибыль (Π), а в знаменателе – совокупный доход (выручку) (TR):

$$L = (P - AC) \cdot \frac{Q}{P \cdot Q} = \frac{\Pi}{TR}.$$

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

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

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

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

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

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

Еще раз подчеркнем, что высокая монопольная власть на рынке не гарантирует фирме высокой экономической прибыли. Фирма A может обладать большей монопольной властью, чем фирма B , но получать меньшую прибыль, если у нее выше средние совокупные издержки.

1.2. Источники монопольной власти

Источники монопольной власти любого несовершенного конкурента, как это следует из выведенной выше формулы, связаны с факторами, определяющими эластичность спроса на продукцию фирмы. К ним относятся:

1) *Эластичность рыночного (отраслевого) спроса* на продукцию фирмы (в случае чистой монополии рыночный спрос и спрос на продукцию фирмы совпадают). Эластичность спроса фирмы обычно больше либо равна эластичности рыночного спроса.

Напомним, что среди основных факторов, определяющих эластичность спроса по цене, выделяют:

- наличие и доступность товаров-заменителей на рынке (чем больше заменителей, тем выше эластичность; при чистой монополии не существует совершенных заменителей товара, и риск снижения спроса из-за появления его аналогов минимален);
- временной фактор (рыночный спрос, как правило, более эластичен в долгосрочном периоде и менее эластичен в краткосрочном. Это связано с временным лагом реакции потребителя на изменение цены и большой вероятностью появления со временем товаров-заменителей);
- долю расходов на товар в потребительском бюджете (чем выше уровень расходов на товар относительно доходов потребителя, тем выше эластичность спроса по цене);
- степень насыщения рынка рассматриваемым товаром (если рынок насыщен каким-либо товаром, то эластичность будет скорее низкой, и наоборот, если рынок ненасыщен, то снижение цен может вызвать значительное увеличение спроса, то есть рынок будет эластичным);
- разнообразие возможностей использования данного товара (чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него. Это связано с тем, что рост цены уменьшает, а сокращение цены расширяет сферу экономически оправданного применения данного товара. Этим объясняется тот факт, что спрос на универсальное оборудование, как правило, эластичнее спроса на специализированные приборы);
- важность товара для потребителя (товары первой необходимости (зубная паста, мыло, услуги парикмахера) обычно неэластичны по ценам; товары же, которые не столь важны для потребителя и приобретение которых может быть отложено, характеризуются большей эластичностью).

2) *Число фирм на рынке.* Чем меньше фирм на рынке, тем при прочих равных условиях больше возможность отдельной фирмы влиять на цены. При этом значение имеет не просто общее число фирм, а число наиболее влиятельных, имеющих существенную долю на рынке, так называемых «основных игроков». Поэтому очевидно, что если на две крупные компании приходится 90% объема продаж, а на

оставшиеся 20 – 10%, то у двух крупных фирм большая монопольная власть. Такое положение называется *концентрацией рынка* (производства).

3) *Взаимодействие между фирмами*. Чем более тесно взаимодействуют между собой фирмы, тем выше их монопольная власть. И наоборот, чем агрессивнее конкурируют между собой компании, тем слабее их возможности воздействовать на рыночные цены. Крайний случай, ценовая война, может сбить цены до конкурентного уровня. В этих условиях отдельная фирма будет опасаться поднять свою цену, чтобы не потерять своей доли на рынке, и, таким образом, будет обладать минимальной монопольной властью.

Крайней противоположностью рынка совершенной конкуренции является чистая монополия.

К наиболее значимым характеристикам данной структуры рынка относятся следующие:

1) *Единственный производитель* (продавец) конкретного товара или услуги. В условиях чистой монополии у фирмы нет прямых конкурентов, и поэтому коэффициент объемной, или количественной, перекрестной эластичности спроса, характеризующий взаимозависимость фирм на рынке, близок к нулю. Напомню, что данный коэффициент показывает степень количественного изменения цены фирмы X при изменении объема выпуска фирмы Y на 1%.

$$E_q = \frac{dp_x}{dq_y} \frac{q_y}{p_x} = 0.$$

Чем выше объемная перекрестная эластичность спроса, тем более тесная взаимозависимость между фирмами на рынке. Если же она равна или близка к нулю, то отдельный производитель (как это имеет место при чистой монополии) может сам определять рыночные цены и игнорировать реакцию других фирм на свои действия.

2) *Не существует близких товаров-заменителей*. Товар, производимый монополией, является уникальным в том смысле, что не только не существует фирм, производящих аналогичный продукт, но и нет фирм, создающих близких (с точки зрения потребителей) аналогов. Это означает, что перекрестная ценовая эластичность спроса, показывающая степень количественного изменения объема продаж фирмы-монополиста i при изменении цены какой-либо другой фирмы j на 1%, также близка к нулю:

$$E = \frac{dq_i}{q_i} : \frac{dp_j}{p_j} = 0,$$

$$E = \frac{dq_i}{dp_j} \frac{p_j}{q_i} = 0.$$

В условиях чистой монополии фирма обладает особой **рыночной властью**, позволяющей ей регулировать рыночные цены на свою продукцию, изменяя объемы продаж. Вместе с тем фирма не может назначать любые цены, поскольку ограничена платежеспособностью потребителей и действием закона спроса.

3) *Совершенное знание* всех субъектов рынка. Все решения принимаются в условиях определенности. Это означает, что единственный продавец (производитель) и все покупатели знают все необходимые параметры рынка: цены, физические характеристики товара, функции доходов и издержек. При этом предполагается (так же как и при совершенной конкуренции), что информация распространяется мгновенно и бесплатно. Допущение о совершенной информированности имеет очень большое значение для монополиста. При совершенной конкуренции фирма является ценополучателем, рыночная цена представляет собой внешний (экзогенный) фактор, а индивидуальная кривая спроса определяется прямой, параллельной оси выпуска. В

этих условиях для максимизации своей прибыли фирме достаточно знать функцию своих издержек. Для монополиста этой информации мало. Ему необходимо знать кривую спроса на свою продукцию, а также (при осуществлении политики ценовой дискриминации) функции спроса отдельных потребителей или сегментов рынка на свою продукцию.

2. Монополия: основные формы современных монополий

Монополия может существовать лишь в условиях, когда проникновение и деятельность на рынке других фирм являются практически невозможными или экономически неэффективными. Это связано с **барьерами вхождения фирм** в отрасль. Здесь они настолько велики, что другим фирмам просто невозможно проникнуть на этот рынок. И в зависимости от барьеров различают несколько форм монополий.

Естественный монополизм, который формирует **естественные монополии** – основан на положительной экономии от масштаба производства, которая столь значительна, что одна фирма может обеспечить продукцией весь рыночный спрос при меньших издержках, чем несколько открыто конкурирующих фирм. Рис. 2.1 иллюстрирует ситуацию на рынке естественной монополии.

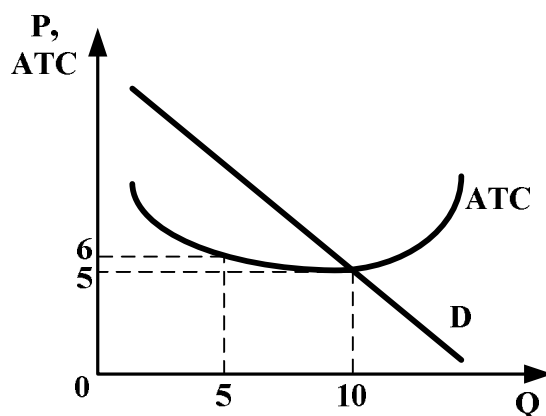


Рисунок 2.1 – Естественная монополия

При данной кривой рыночного спроса одна фирма может обеспечить объем в 10 ед. при средних издержках, равных 5 у.е. (совокупные издержки $TC = 50$ у.е.). Очевидно, что сосуществование в отрасли двух фирм увеличило бы совокупные издержки при том же объеме до $TC = 2(6 \cdot 5) = 60$ у.е.

Примером естественной монополии могут служить компании ОАО «Газпром», ОАО «РЖД». Даже если технически возможно существование двух и более фирм в этих отраслях, экономически это неэффективно. Обычно естественные монополии получают от государства право на обслуживание определенного рынка или географической области, а взамен соглашаются подчиняться государственному контролю и регулированию, направленному на защиту прав потребителей от злоупотребления монопольной (рыночной) властью. Преодоление подобного барьера под силу лишь крупным диверсифицированным корпорациям.

Открытые монополии. Их власть связана прежде всего с научно-техническим прогрессом, результаты которого воплощены в патентах, лицензиях. Наличие у фирмы патента на продукцию или на технологический процесс, применяемый при ее изготовлении предоставляет изобретателю или новатору исключительное право на производство и продажу какого-либо товара в течение определенного периода времени.

Примерами такого рода монополии могут быть компания General Electric (изобретение Эдиссона позволило фирме господствовать в отрасли с 1892 по 1930 гг.) или компания Хегох (она занимала примерно 75% рынка копировального оборудования до окончания срока действия патента в 1970-х гг.). Такие монополии называются открытыми, так как не исключено, что через некоторое время будет изобретено что-то новое и фирма-монополист утратит свою власть, что чаще всего и происходит. Но открытые монополии могут быть и по другой причине: владение и контроль поставок редкого или стратегически важного сырья (Де Бирс – 70% рынка алмазов).

Закрытые монополии. Они связаны с предоставлением фирме правительственной лицензии быть исключительным производителем (продавцом) в данной географической области (например, если право на ловлю рыбы в каком-то водоеме предоставлено только какой-то одной фирме, то она будет монополистом и проникновение сюда других фирм уже невозможно).

Высокие транспортные расходы часто способствуют формированию изолированных местных рынков и появлению **локальных монополистов** в рамках единой в технологическом смысле отрасли.

3. Спрос и доход фирмы-монополиста. Особенности кривой спроса монополиста. Предельный доход и спрос. Кривая предельного дохода

3.1. Особенности кривой спроса монополиста

Основное отличие в поведении совершенного конкурента и чистого монополиста обусловлено характером кривых спроса.

При совершенной конкуренции фирма является **ценополучателем**, то есть она принимает рыночные цены как данные. Кривая спроса на ее продукцию совершенно эластична и имеет вид прямой, параллельной оси объема.

Фирма-монополист, будучи единственным производителем (продавцом) своей продукции, является **ценопроизводителем**: она сама может устанавливать цены. И казалось бы, что кривая спроса для ее продукции должна быть вертикальной, то есть показывать абсолютную неэластичность спроса. Но теория, и особенно практика, говорят о другом: власть монополиста в сфере назначения цен все же ограничена, так как потребитель, сталкиваясь с ростом цен, ищет варианты выхода (ограничивает потребление товара, например, сокращает потребление энергии, ищет заменители, например, строит свои мини-электростанции) и т.д. Поэтому можно утверждать, что кривая спроса на продукцию монополиста имеет традиционный убывающий наклон и можно определить следующие ее особенности:

1) Сталкиваясь с совокупным спросом всех потребителей своего товара, *кривая индивидуального спроса монополиста тождественна кривой рыночного спроса*, то есть имеет *отрицательный наклон*.

2) Кривая спроса на продукцию монополиста, являясь одновременно с этим и *кривой среднего дохода (AR)*. Тождественность кривой спроса и кривой среднего дохода можно вывести из соотношения общего и среднего доходов:

$$AR = TR/Q = PQ/Q = P, \\ AR(Q) = P(Q).$$

3) Вследствие убывающего характера кривой спроса *кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса* при любом значении $Q > 0$.

Экономический смысл этого заключается в том, что при убывающей кривой спроса монополист может продать дополнительную единицу товара, лишь снизив на него цену. Изменение его общего дохода (другими словами, его предельный доход) при

увеличении продаж с $Q = n$ до $Q = (n+1)$ будет равен новой, сниженной цене минус потери в доходе от продажи всех дополнительных n -единиц товара:

$$MR_{n+1} = P_{n+1} - (P_n - P_{n+1})Q_n,$$

где MR_{n+1} – доход от реализации $(n+1)$ единиц товара;

P_n, P_{n+1} – цены реализации n и $(n+1)$ единиц товара;

Q_n – объем реализации в размере n единиц.

Поскольку $P_n - P_{n+1} > 0$ (цена сокращается по мере увеличения объема продаж),

$$MR_{n+1} < P_{n+1}$$

3.2. Предельный доход и спрос

Предположим, что кривая спроса монополиста не только имеет отрицательный наклон, но также линейна, как это представлено на рис. 3.1.

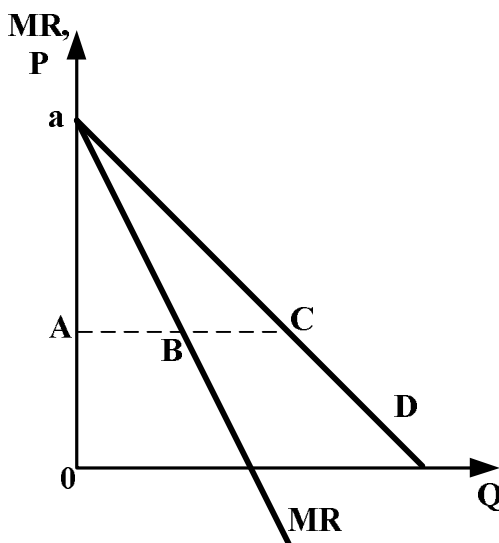


Рисунок 3.1 – Линейная функция спроса фирмы-монополиста

Тогда функцию спроса (обратную) можно записать в общем виде уравнением:

$$P = a - bQ,$$

где a, b – положительные константы.

Соответственно функция совокупного дохода имеет вид:

$$TR = PQ = (a - bQ)Q = aQ - bQ^2$$

Поскольку предельный доход всегда равен первой производной совокупного дохода, уравнение функции MR имеет вид:

$$MR = dTR/dQ = a - 2bQ.$$

Обе функции начинаются при цене $P = a$, но наклон кривой MR ($-2b$) вдвое больше наклона кривой функции спроса ($-b$). Геометрически кривая MR монополиста делит горизонтальное расстояние между кривой спроса монополиста и вертикальной осью на две равные части, другими словами отрезок AB равен отрезку BC . Из данного уравнения следует важное положение: **фирма-монополист всегда выбирает такой объем производства, при котором спрос эластичен по цене.**

Если спрос неэластичен, то есть $0 < Ed < 1$ ($Ed < 0$), то предельный доход меньше нуля ($MR < 0$) (рис. 3.2) и лежит ниже оси объема. В то же время предельные издержки всегда положительны, то есть $MC > 0$, и, следовательно, условие максимизации прибыли ($MC = MR$) не выполняется.

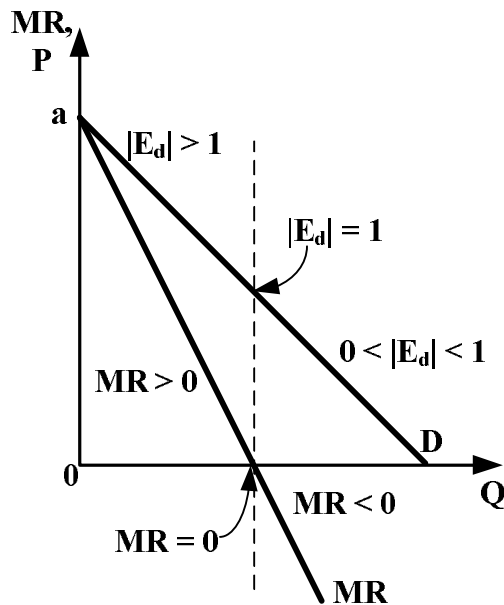


Рисунок 3.2 – Эластичный и неэластичный участки спроса

Прибыль монополиста может быть максимальной лишь при эластичном спросе, когда $E_d \geq 1$, при объеме выпуска не превышающем уровень, соответствующий $MR = 0$.

Это положение важно иметь в виду при выборе из нескольких комбинаций цен и объемов, обеспечивающих одинаковый общий доход фирме. Например, продажа 500 ед. по 20 руб. или 200 ед. по 50 руб.? И в том и в другом случае общий доход равен 10 000 руб. Если предположить, что кривая спроса линейна, то, скорее всего, фирма продаст не более 350 ед. Разберем этот пример подробнее.

Пример

Выбор оптимального объема продаж

Известно, что при $P_1 = 20$ у.е., $Q_1 = 500$ ед., при $P_2 = 50$ у.е., $Q_2 = 200$ ед. Определить оптимальный объем продаж фирмы.

Решение

Функция спроса в общем виде может быть записана как $P = a - bQ$. Найдем значения коэффициентов **a** и **b** при помощи простейших преобразований.

$$20 = a - 500b;$$

$$a = 20 + 500b.$$

Подставим значение **a** в уравнение $50 = a - 200b$ и решим его относительно **b**.

$$50 = (20 + 500b) - 200b;$$

$$300b = 30;$$

$$b = 0,1.$$

Зная **b**, найдем **a**.

$$a = 20 + 500b;$$

$$a = 20 + 500(0,1) = 70.$$

Таким образом, функция спроса имеет вид $P = 70 - 0,1Q$.

Прибыль монополиста достигает своего максимума при $MR = 0$.

$$TR = PQ = 70Q - 0,1Q^2;$$

$$MR = (TR)' = 70 - 0,2Q = 0;$$

$$Q = 350$$

Ответ

Оптимальный объем продаж фирмы при данных условиях равен 350 ед.

4. Принципы ценообразования при рыночной власти. Монопольная цена и монопольная прибыль. Равновесие монопольной фирмы**4.1. Эластичность спроса и ценообразование при несовершенной конкуренции**

На практике руководители фирм обладают, как правило, ограниченной информацией о функциях рыночного спроса – AR, предельных издержек и предельного дохода, что затрудняет выбор точки равновесия. Используем уже известные нам соотношения предельного дохода и коэффициента эластичности, а также условие максимизации прибыли для нахождения универсального правила ценообразования.

Пусть нам дано:

$MR = P(1 + 1/Ed)$ – предельный доход фирмы зависит от цены и коэффициента ценовой эластичности спроса на продукцию фирмы.

$MC = MR$ – условие максимизации прибыли.

Следовательно:

$$P(1 + 1/Ed) = MC,$$

$$P + P/Ed = MC,$$

$$P - MC = -P/Ed,$$

$$(P - MC)/P = -1/Ed$$

Данную формулу Пиндайк и Рубинфельд называют правилом «большого пальца» для ценообразования. Левая часть уравнения $(P - MC)/P$ показывает степень влияния фирмы на рыночные цены, или монопольную власть фирмы, и определяется относительным превышением рыночной цены фирмы ее предельных издержек. Мы уже упоминали, что данный способ оценки монопольной власти фирмы был впервые предложен в 1934 г. экономистом Абба Лернером и получил название «показатель монопольной власти Лернера». Количественное значение коэффициента Лернера колеблется от 0 до 1. Чем выше полученный результат, тем в большей степени фирма может воздействовать на рыночную цену и получать тем самым дополнительную прибыль.

Уравнение показывает, что данное превышение равняется величине, обратной коэффициенту эластичности спроса, взятой со знаком минус. Перепишем уравнение, выразив цену через предельные издержки:

$$P = \frac{MC}{1 + \frac{1}{E}}.$$

Данная формула позволяет рассчитать оптимальную цену при минимальных исходных данных.

Пример

Нахождение оптимальной цены

Эластичность спроса на продукцию фирмы-монополиста $E_d = -2$. Функция общих издержек задана уравнением $TC = 75 + 3Q^2$. Найти цену, обеспечивающую фирме максимальную прибыль при объеме производства $Q = 10$.

Решение

Найдем величину предельных издержек при данном объеме:

$$MC = (TC)' = 6Q = 6(10) = 60.$$

Подставим полученное значение MC и коэффициент E_d в универсальную формулу ценообразования:

$$P = \frac{MC}{1 + \frac{1}{E}}$$

$$P = 60 : (1 - 1/2) = 120 \text{ руб.}$$

Ответ

Таким образом, оптимальная цена, обеспечивающая фирме максимальную прибыль, равна 120 руб.

4.2. Условия максимизации прибыли для фирмы-монополиста

Предположим, что структура издержек фирмы-монополиста задана кривыми ATC и MC и TC , а предельный доход определяется кривой спроса. Каковы будут оптимальные уровни цен и объема монополиста?

В условиях совершенной конкуренции текущая цена устанавливается рынком, и фирма не может воздействовать на нее, являясь **ценополучателем**. Для максимизации прибыли (или минимизации своих потерь, если получение прибыли невозможно) фирма должна определить оптимальный в данных рыночных и технологических условиях объем выпуска. **При чистой монополии** фирма может максимизировать прибыль, выбирая либо соответствующий объем, либо цену.

Существует два уже известных нам взаимосвязанных подхода к определению условий максимизации прибыли.

1) *Метод совокупных издержек – совокупного дохода.*

Совокупная прибыль фирмы максимизируется при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC будет максимально большой:

$$П_{\max} = TR - TC$$

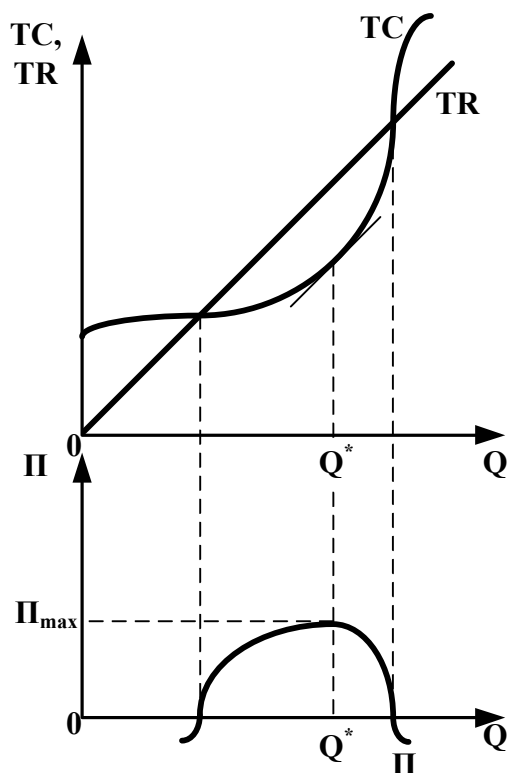


Рисунок 4.1 – Определение максимального уровня прибыли

На рис. 4.1 видно, что монополист будет получать экономическую прибыль в любой точке отрезка АВ, но максимальная прибыль может быть получена лишь в точке, где касательная к кривой ТС имеет тот же наклон, что и кривая TR. Функция прибыли находится путем вычитания ТС из TR для каждого объема производства. Пик кривой совокупной прибыли (Π) показывает оптимальный объем производства, то есть объем, максимизирующий прибыль в краткосрочном периоде.

Необходимое условие максимизации прибыли монополиста сводится к следующему:

совокупная прибыль достигает своего максимума при объеме производства, при котором предельная прибыль равна нулю ($MP = 0$).

2) *Метод предельных издержек – предельного дохода*

$$MP = (\Pi)' = d\Pi/dQ,$$

$$(\Pi)' = dTR/dQ - dTC/dQ.$$

А поскольку $dTR/dQ = MR$, а $dTC/dQ = MC$, то *совокупная прибыль достигает своего наибольшего значения при таком объеме выпуска, при котором предельные издержки равны предельному доходу:*

$$MC = MR$$

То есть равновесие достигается при $MC = MR$ в точке Q^* , как это представлено на рис. 4.2.

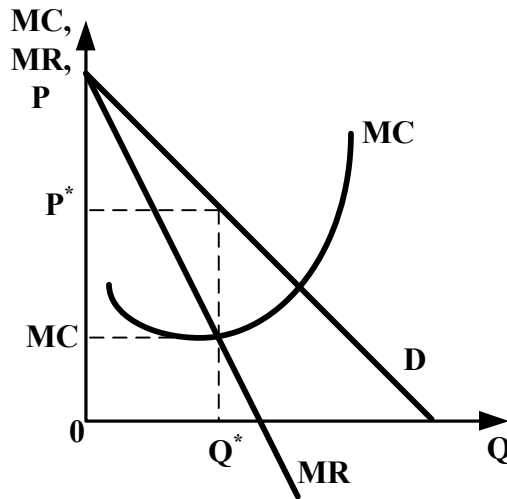


Рисунок 4.2 – Условие экономического равновесия

Равенство $MC = MR$ является условием максимизации, а не условием минимизации прибыли лишь в том случае, когда выполняется условие второго порядка:

$$\Pi''(Q) = TR''(Q) - TC''(Q) < 0$$

или поскольку $MR(Q) = TR'(Q)$, а $MC(Q) = TC'(Q)$, то $MR'(Q) - MC'(Q) < 0$.

Графически это означает, что кривая предельного дохода пересекает кривую предельных издержек сверху вниз (рис. 4.2). В противном случае равенство $MR = MC$ будет минимизировать прибыль (рис. 4.3).

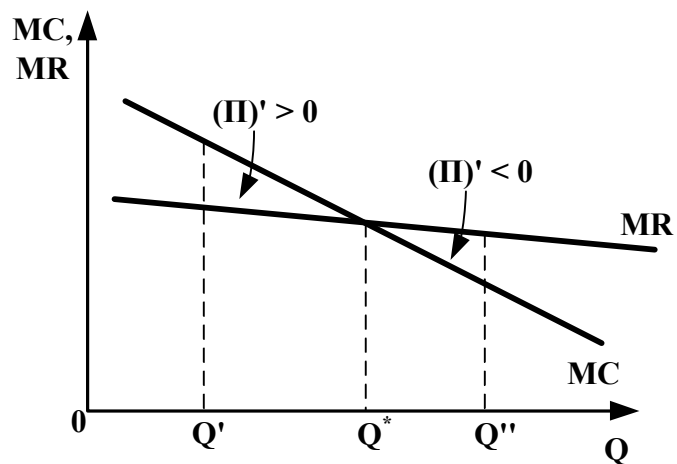


Рисунок 4.3 – Условие минимизации прибыли

Пример

Нахождение оптимального объема производства фирмы-монополиста

Известно, что функция спроса монополиста имеет вид $P = 5000 - 17Q$, функция совокупных издержек $TC = 75000 + 200Q - 17Q^2 + Q^3$.

Определить: объем производства, обеспечивающий фирме максимальную прибыль; оптимальную рыночную цену; величину совокупной прибыли.

Решение

Условием максимизации прибыли является равенство $MC = MR$. Найдем MC и MR из данных уравнений:

$$TR = P \cdot Q = (5000 - 17Q)Q = 5000Q - 17Q^2;$$

$$MR = (TR)' = dTR/dQ = 5000 - 34Q;$$

$$MC = (TC)' = 200 - 34Q + 3Q^2;$$

Далее приравняем полученные функции $MC = MR$:

$$200 - 34Q + 3Q^2 = 5000 - 34Q;$$

$$3Q^2 = 4800;$$

$$Q_1 = -40; Q_2 = 40.$$

Поскольку отрицательное значение не имеет экономического смысла, то оптимальный объем производства $Q^* = 40$.

Оптимальная рыночная цена находится путем подстановки Q^* в функцию спроса:

$$P = 5000 - 17 \cdot 40 = 4320 \text{ руб.}$$

Совокупная прибыль может быть найдена как разница между TC и TR при $Q^* = 40$: $\Pi = TR - TC = 52000$ руб.

Ответ

Таким образом, оптимальный объем производства, обеспечивающий фирме максимальную прибыль равен 40 ед.; оптимальная рыночная цена – 4320 руб.; величина совокупной прибыли – 52 тыс. руб.

Отличие условий максимизации прибыли при совершенной конкуренции и при монополии

Основное отличие условий максимизации прибыли при совершенной конкуренции и при монополии заключается в следующем.

Для совершенно-конкурентного предприятия $MR = P$, а для монополиста $MR < P$. Поэтому уравнение $MC = MR$ не может быть приведено к виду $MC = P$ как при совершенной конкуренции.

Графически это означает, что при совершенной конкуренции точка оптимума определяется пересечением MC и P , а при монополии – пересечением MC и MR .

4.3. Точка оптимума и прибыль монополиста

Способность фирмы-монополиста влиять на цены не является безграничной. Наивысшая цена, которую может назначить монополист, определяется кривой спроса. Из этого следует, что рыночная власть фирмы-монополиста не гарантирует получение положительной экономической прибыли.

Для определения совокупной прибыли фирма сопоставляет средние совокупные издержки (ATC) и цену (P^*), по которой она может реализовать оптимальный объем выпуска Q^* (исходя из кривой рыночного спроса):

$$\Pi = (P^* - ATC)Q^*.$$

Если на продукцию резко сокращается спрос с D до D' , как это представлено на рис. 4.4 справа, то прибыль может быть нулевой (особенно это касается локальных монополистов, действующих в рамках небольшого городка или района).

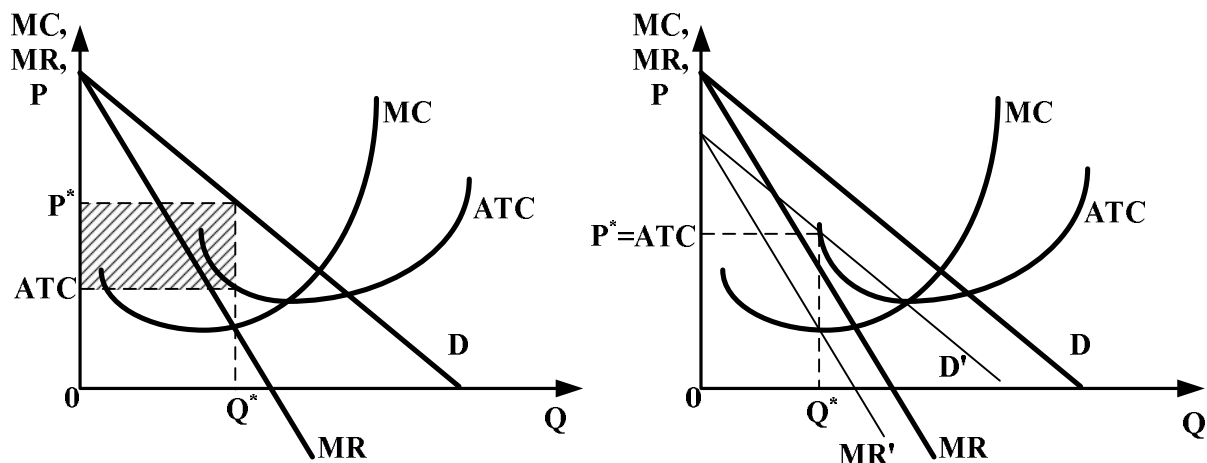


Рисунок 4.4 – Положительная и нулевая экономическая прибыль

Однако условия закрытия производства при совершенной конкуренции и при монополии отличаются друг от друга. Если точкой закрытия совершенно конкурентного предприятия будет точка **minAVC** (минимума средних переменных затрат), то для предприятия-монополиста такой единой точки закрытия вообще не существует. Монополист прекратит производство лишь при условии столь значительного сокращения спроса, при котором цена будет ниже средних переменных издержек при оптимальном выпуске, то есть если

$$P^* < AVC^*$$

При любой другой ситуации монополия остается на рынке, даже если она не может покрыть свои постоянные издержки краткосрочного периода.

5. Ценовая дискриминация (диверсификация цен) и ее формы. Захват потребительского излишка

Фирма, обладающая монопольной властью, которая выражается, прежде всего, в способности устанавливать цену выше предельных издержек, может ее использовать для проведения особой ценовой политики, так называемой ценовой дискриминации.

В данном контексте понятие «дискриминация» является чисто техническим термином (от лат. *discriminatio* – различие) и не носит негативного смысла.

Ценовой дискриминацией называется установление разных цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей. Важно подчеркнуть, что различия в ценах не отражают различия в издержках, связанных с оказанием покупателю транспортных или других услуг. Поэтому *не* всегда различие в ценах можно считать ценовой дискриминацией, а единая цена свидетельствует о ее отсутствии. Так, например, не является ценовой дискриминацией поставка одного и того же товара по разным ценам в разные регионы, в различные периоды времени (сезонность), разного качества и т.д. С другой стороны, поставка для всех разноудаленных покупателей одного и того же товара по единой цене может рассматриваться как ценовая дискриминация.

Для осуществления ценовой дискриминации монополистом необходимо:

- чтобы прямая эластичность спроса на товар по цене у разных покупателей была существенно различной;
- чтобы эти покупатели были легко идентифицируемы;
- чтобы была невозможна дальнейшая перепродажа товара покупателями.

Как показывает практика, наиболее благоприятные условия для осуществления ценовой дискриминации имеются на рынке услуг или на рынке материальных товаров, при условии, что разные рынки отделены друг от друга большими расстояниями или высокими тарифными барьерами.

Впервые понятие ценовой дискриминации в экономическую теорию ввел английский экономист Альфред Пигу (1920). Он же предложил различать три ее вида, или степени.

Ценовая дискриминация первой степени (или совершенная ценовая дискриминация) имеет место, когда каждая единица товара продается фирмой по цене спроса, то есть по максимально возможной цене, которую готов заплатить покупатель. Иногда такую политику называют ценовой дискриминацией по доходам покупателя. Рассмотрим, как она влияет на прибыли фирмы.

Если монополист не проводит ценовой дискриминации, то есть устанавливает единую цену P^* , то как видно из рис. 5.1, при объеме выпуска от 0 до Q^* (при котором выполняется равенство $MC = MR$) дополнительная прибыль от реализации каждой дополнительной единицы (предельная прибыль, МП) равняется разнице между предельным доходом и предельными издержками:

$$МП = MR - MC.$$

Производство любого количества сверх оптимального сократило бы экономическую прибыль монополиста, которая может быть подсчитана как сумма прибылей от каждой реализованной единицы. Потребительский излишек, то есть разница между суммой, которую покупатель готов был заплатить, и рыночной ценой P^* , изображен верхним треугольником P^*AM .

Если монополист проводит ценовую дискриминацию, то тогда все единицы товара продаются по их цене спроса, и, следовательно, каждая дополнительно реализованная единица увеличивает совокупный доход на величину той цены, по которой она продается, то есть $MR = P$.

Это означает, что кривая спроса становится и кривой предельного дохода, как в модели совершенной конкуренции. Однако в отличие от конкурентного рынка, при котором существует единая цена, и значит $MR = AR$, для монополии, осуществляющей ценовую дискриминацию, цены разных единиц продукции различны, то есть $MR \neq AR$.

Оптимальный объем производства монополиста, осуществляющего ценовую дискриминацию, расширяется до точки оптимума Q^{**} совершенно-конкурентного рынка. В этих условиях совокупная прибыль монополиста (площадь AEC) включает в себя **весь потребительский излишек**.

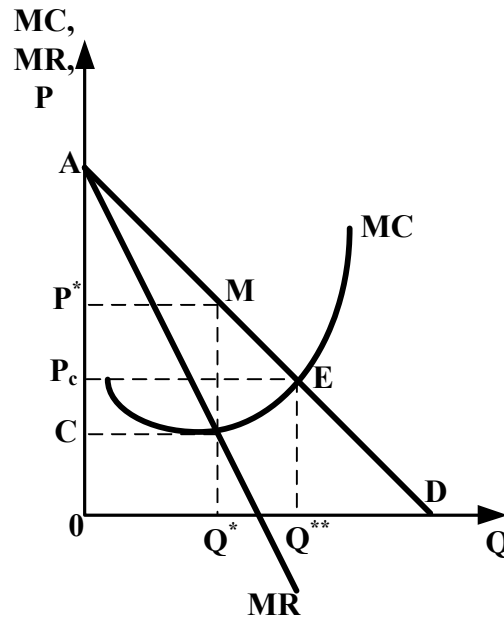


Рисунок 5.1 – Совершенная ценовая дискриминация

На практике совершенная ценовая дискриминация почти невозможна, поскольку для ее реализации монополист должен знать цены спроса всех возможных потребителей своей продукции. Некоторое приближение к ценовой дискриминации данного вида возможно при наличии небольшого числа покупателей, например, при индивидуальной предпринимательской деятельности (услуги врача, юриста, портного и т.д.), когда каждая единица товара производится по индивидуальному заказу.

Ценовая дискриминация второй степени предполагает назначение различных цен в зависимости от объема покупки, так что связь между объемом продаж и общими доходами монополиста носит нелинейный характер (так называемое нелинейное ценообразование) (рис. 5.2).

Предположим, что монополист устанавливает две цены: при объеме от 0 до Q^* цена P' , при объеме от Q^* до Q^{**} цена P'' .

Если бы монополист устанавливал единую цену, например P' , то его совокупный доход равнялся бы произведению соответствующего объема и цены ($TR = P'Q^*$). При осуществлении нелинейного ценообразования доход увеличивается и становится равен площади фигуры $OP'ABCQ^{**}$.

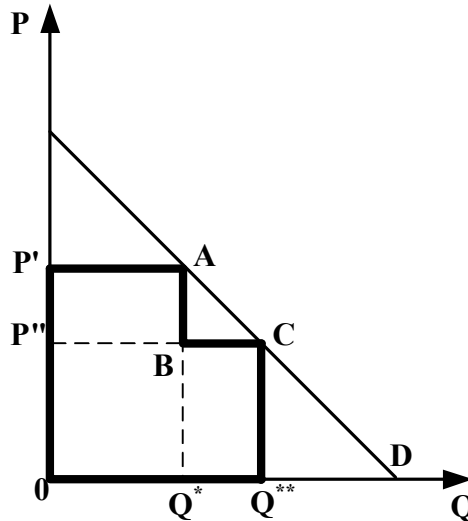


Рисунок 5.2 – Ценовая дискриминация второй степени (нелинейное ценообразование)

Чем более дифференцирована цена продукции, тем в большей степени данная ценовая дискриминация приближается к совершенной.

В реальной жизни ценовая дискриминация второй степени чаще всего принимает форму **ценового дисконта** (то есть скидок). Например:

- скидки на объем поставок (чем больше объем заказа или поставки, тем больше скидка к цене);
- кумулятивные скидки (цена проездного единого билета на год, который предполагают ввести в московском метрополитене относительно ниже цены ежемесячного проездного);
- ценовая дискриминация во времени (различные цены на утренние и вечерние сеансы в кино, различные наценки в ресторанах в дневное и вечернее время) и т.д.

Иногда данный тип дискриминации называют **самоотбором**. Не имея реальной возможности определить цены спроса всех своих клиентов (как при совершенной ценовой дискриминации), продавец предлагает всем одинаковую структуру цен, предоставляя покупателю самому решать, какой объем и, следовательно, какие рыночные условия он выбирает.

Ценовая дискриминация третьей степени осуществляется на основе **сегментации рынка** и выделения некоторого количества групп покупателей (сегментов рынка), каждой из которых продавец назначает свои цены.

Примерами подобной ценовой дискриминации могут служить:

- авиабилеты туристского и первого классов;
- спиртные напитки класса «люкс» и другие алкогольные продукты;
- скидки на билеты в музеи и кинотеатры для детей, военнослужащих, студентов, пенсионеров;
- плата за подписку на специализированные издания для организаций и индивидуальных подписчиков (для вторых она, как правило, ниже);
- гостиничные тарифы и плата за посещение музеев для иностранцев и резидентов (в России) и т.д.

После того как фирма разделит своих потенциальных покупателей на некоторое количество сегментов, возникает вопрос установления своих цен для каждого сегмента. Рассмотрим, как это происходит.

Пусть монополист выделяет два изолированных сегмента рынка (анализ может быть использован и для большего числа сегментов). Его цель, как и прежде, максимизация прибыли от реализации продукции на обоих рынках.

Основное условие максимизации прибыли на первом сегменте рынка может быть записано как: $MC = MR_1$, где MR_1 – предельный доход от реализации на первом сегменте.

Соответствующим образом, основное условие максимизации прибыли на втором сегменте имеет вид: $MC = MR_2$, где MR_2 – предельный доход от реализации на втором сегменте рынка, то есть $MC = MR_1 = MR_2$.

Мы знаем, что предельный доход фирмы соотносится с коэффициентом эластичности спроса по формуле $MR = P(1 + 1/Ed)$, поэтому равенство $MR_1 = MR_2$ можно представить как:

$$P_1(1 + 1/Ed_1) = P_2(1 + 1/Ed_2),$$

или

$$P_1/P_2 = (1 + 1/Ed_2)/(1 + 1/Ed_1).$$

Из данного равенства видно, что в основе ценовой дискриминации третьей степени лежит различие в эластичности спроса для разных сегментов рынка. Чем выше эластичность спроса, тем относительно ниже цены. На практике это означает использование ценовых скидок для категории потребителей с эластичным спросом и назначение более высоких цен для потребителей с неэластичным спросом. Другими словами, если $Ed_1 > Ed_2$, то $P_1 < P_2$.

Например, если эластичность спроса для 1-го сегмента равна -2, а для 2-го сегмента -4, то цена для 1-го сегмента должна быть в 1,5 раза выше, чем для 2-го: $P_1/P_2 = (1 - 1/4)/(1 - 1/2) = (3/4)/(1/2) = 1,5$.

Очевидно, что если бы эластичность спроса во всех сегментах была одинаковой, то ценовая дискриминация была бы невозможна.

6. **Общественные потери монополизации рынка и антимонопольная политика государства**

Монополизация производства влечет за собой существенные **общественные потери**:

- по сравнению с конкурентным рынком, монополия устанавливает обычно более высокие цены при ограниченном объеме производства;
- монополия способна извлекать сверхприбыли, присваивая при этом значительную часть потребительского излишка;
- монополия препятствует эффективному распределению ресурсов в том смысле, что монополистические фирмы необязательно производят по минимальным средним издержкам ($\min LRAC$), как при совершенной конкуренции;
- монополия препятствует рыночной конкуренции путем установления фиксированных цен, возведения искусственных барьеров для входа на рынок, заключения контрактов на жестких условиях, вытеснения конкурентов из бизнеса посредством хищнической практики.

Общественные издержки монопольной власти заставляют государство регулировать деятельность монополий.

Антимонопольная политика – это система мер, направляемых на усиление и защиту конкуренции путем ограничения монопольной власти фирм.

Среди основных направлений антимонопольной политики государства выделяют:

- 1) прямое регулирование цен;
- 2) налогообложение;
- 3) регулирование естественных монополий.

Рассмотрим эти направления более подробно.

Прямое регулирование цен

Установление государством максимально допустимых цен на продукцию монополиста приводит к модификации рыночной кривой спроса.

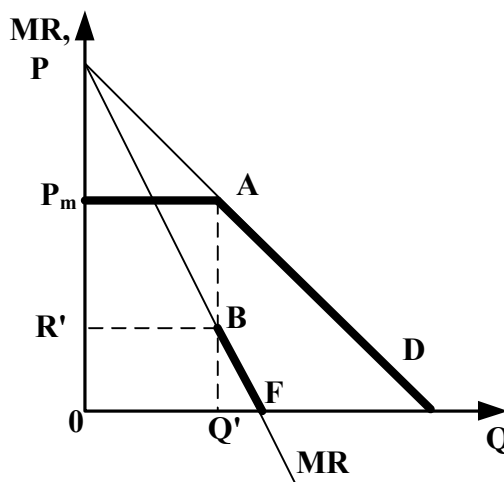


Рисунок 6.1 – Установление максимально допустимых цен

На рис. 6.1 D и MR – кривые спроса и предельного дохода нерегулируемой монополии, P_m – установленная государством цена.

Если монополист соблюдает введенное ограничение цен, его кривая спроса модифицируется и приобретает вид ломаной кривой P_mAD , состоящей из двух отрезков: горизонтального P_mA и убывающего AD . В соответствии с этим видоизменяется и кривая предельного дохода.

По определению, предельный доход представляет собой прирост совокупного дохода при изменении объема выпуска на единицу, то есть:

$$MR = (TR)' = (PQ)' = P(dQ/dQ) + Q(dP/dQ),$$

$$MR = P + Q(dP/dQ).$$

Если объем выпуска монополиста меньше Q' , то действует установленная государством цена P_m , кривая спроса представлена горизонтальной линией и является абсолютно эластичной ($dP/dQ = 0$). Следовательно, $MR = P$.

Если объем производства превышает Q' , то дополнительное количество продукции может быть продано лишь по более низким, чем P_m , ценам. Кривая спроса является убывающей, $dP/dQ < 0$, и следовательно, кривая предельного дохода MR лежит на сегменте BF. При объеме производства, равном Q' , кривая предельного дохода имеет разрыв AB.

Рассмотрим, как подобная ситуация влияет на поведение монополиста (рис. 6.2).

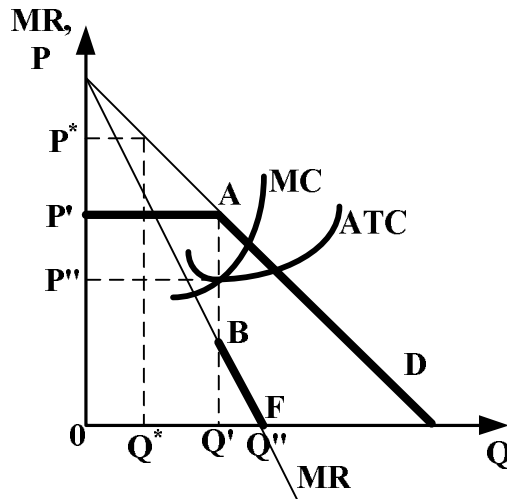


Рисунок 6.2 – Сдвиг точки равновесия в условиях государственного регулирования цен

Предположим, что оптимальная цена нерегулируемой монополии установлена в точке P^* , а оптимальный объем – в Q^* . Если максимально допустимая цена (P') будет выше оптимальной, то это не изменит решения фирмы относительно точки оптимума, но если $P' < P^*$, то кривая спроса и MR приобретают ломаный характер, кривая MC пройдет через «разрыв» AB, и точка оптимального производства смещается в Q' (то есть будет определяться кривой рыночного спроса).

Если государство хочет стимулировать расширение производства монопольной фирмы еще больше (например, до уровня Q''), оно должно установить максимально допустимые цены на еще более низком уровне. Минимальный уровень допустимой цены соответствует $\min SATC$, поскольку при более низком уровне продолжение производства будет экономически нецелесообразно и фирма покинет отрасль.

Налогообложение

Другая форма государственного антимонопольного регулирования – налогообложение. Не вдаваясь в детальное описание всех существующих налогов на монополии, рассмотрим влияние на поведение фирмы-монополиста трех типов налогов:

- **потоварного**, ставка которого устанавливается в расчете на единицу продукции, а общая сумма определяется объемом выпуска;
- **поушального**, взимаемого независимо от объема выпуска (от нем. *pauschal* – взимаемые в целом);
- **налог на прибыль**, начисляемого и уплачиваемого с прибыли.

1) Потоварный налог

Потоварный налог взимается на продажу сигарет, вино-водочных изделий, бензина. Данный налог является для монополиста частью переменных издержек, то есть прибыль подсчитывается по формуле:

$$\Pi = TR - (TC + tQ),$$

а условие максимизации прибыли принимает вид

$$(\Pi)' = 0,$$

$$dTR/dQ = dTC/dQ + d(tQ)/dQ,$$

$$MR = MC + t,$$

где t – ставка потоварного налога.

Графически влияние потоварного налога на смещение точки оптимума монополиста представлено на рис. 6.3.

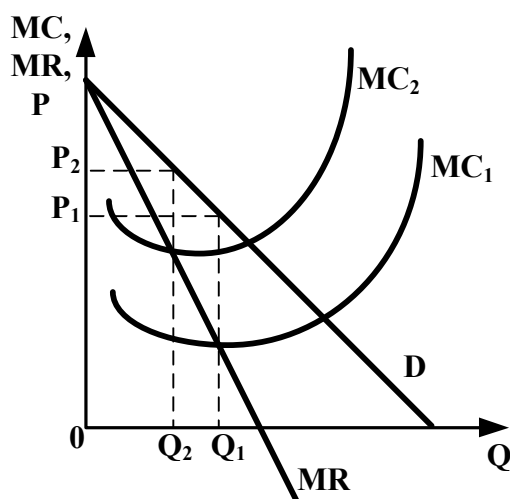


Рисунок 6.3 – Установление потоварного налога на монополию

Пусть MC_1 – кривая предельных издержек фирмы, Q_1 и P_1 – оптимальные объемы выпуска и цены до введения налогообложения.

Введение налога увеличивает дополнительные издержки фирмы на выпуск каждой дополнительной единицы продукции, то есть $MC_2 = MC_1 + t$. Точка оптимального выпуска сокращается до Q_2 , цена вырастает до P_2 . Как следствие этого, совокупная прибыль фирмы уменьшается (монополист действует на эластичном отрезке кривой спроса, поэтому рост цены вызывает падение величины общих доходов фирмы, что в условиях возрастания совокупных издержек ведет к уменьшению прибыли).

Многие экономисты считают, что данный налог не может рассматриваться как подходящее средство контроля за монополиями, поскольку часть налогового бремени перекладывается на потребителя.

2) Паушальный налог

Поскольку данная группа налогов взимается независимо от объема реализации, то в отличие от потоварных налогов, они являются частью постоянных издержек монополиста (например, стоимость патента или лицензии на исключительное право занятия определенным видом деятельности) и не влияют на величину предельных издержек.

В этом случае прибыль монополиста составит:

$$\Pi = TR - TC - g,$$

где g – ставка паушального налога за период времени ($g = \text{const}$).

Условие максимизации прибыли записывается как:

$$(\Pi)' = 0,$$

$$(TR)' = (TC)',$$

$$MR = MC.$$

Таким образом, введение паушальных налогов не меняет оптимального объема и цены, однако величина прибыли, получаемой монополистом, сокращается. Данный налог нельзя переложить (даже частично) на покупателя через более высокие цены и меньший объем выпуска, как при потоварном налоге.

3) Налог на прибыль

Влияние налога на прибыль, цены и объем производства аналогично влиянию паушальных налогов. После уплаты налога на прибыль, точка оптимума монополиста

остается той же, что и до уплаты налога. Это происходит потому, что налог основан на некотором определенном, фиксированном проценте прибыли и не изменяет объем, при котором $MC = MR$. Доказать это можно следующим образом.

Обозначим через t – ставку налога на прибыль (в %). Тогда условие максимизации чистой прибыли (то есть прибыли за вычетом налога) может быть записано как:

$$\max(\Pi_n) = TR - TC - t(TR - TC) = (100 - t)(TR - TC),$$

$$(\Pi_n)' = (100 - t)(MR - MC) = 0.$$

Если ставка налога меньше 100%, то есть $t < 100$, то $(100 - t) > 0$ и, следовательно, условие будет выполняться только при равенстве предельных издержек предельному доходу, $MC = MR$. Это и означает, что при налогообложении прибыли монополиста оптимальный объем и оптимальная цена остаются прежними. Вся тяжесть налогообложения падает на продавца. Это выгодно отличает этот вид налога от потоварных налогов и считается эффективным средством контроля за деятельностью монополий.

Регулирование естественных монополий

Традиционно естественные монополии являются объектом регулирования ставок (ценового регулирования), хотя в последнее время наблюдается тенденция все большего дерегулирования отраслей, где конкуренция, скорее всего, возможна, или отдельных их составляющих. В частности, цены междугородних звонков, природного газа на выходе из скважины, беспроводных коммуникаций, кабельного телевидения и передачи электричества за последние десятилетия в той или иной степени стали дерегулированными. Регулирующие органы в некоторых регионах начинают разрешать новым участникам конкурировать с уже существующими провайдерами местных телефонных услуг, поставщиками электричества и др.

IV. Основные термины и понятия

1. Несовершенная конкуренция
2. Монопольная власть
3. Доля рынка
4. Емкость рынка
5. Индекс Лернера
6. Индекс Герфиндаля-Хиршмана
7. Барьеры для вступления в отрасль
8. Чистая монополия
9. Естественная монополия
10. Монопольная цена
11. Монопольная прибыль
12. Условие равновесия монополиста
13. Ценовая дискриминация
14. Общественные издержки монопольной власти
15. Входные барьеры

V. Графический анализ

Отразить в координатах (Q; P, MR, C).

1. Положение фирмы в условиях абсолютной монополии, когда она:
 - а) максимизирует прибыль;
 - б) минимизирует убытки.

2. Ситуацию, когда монополист:
 - а) не прибегает к ценовой дискриминации;
 - б) прибегает к совершенной ценовой дискриминации;
 - в) прибегает к ценовой дискриминации 2-го рода.
3. Ситуацию изменения издержек производства при введении налога на объем производства монополии.
4. Ситуацию «захвата» потребительского излишка фирмой-монополистом.
5. Чистые убытки от монопольной власти.
6. Функционирование естественной (регулируемой) монополии.

VI. Задачи и ситуации

1. Каково значение индекса Лернера при эластичности спроса на товар фирмы-монополиста = -5?
2. Фирма-монополист определила, что при существующем на рынке спросе на ее продукцию средний доход зависит от объемов выпуска следующим образом:
 $AR = 10 - Q$, а средние издержки $AC = (10 + Q) / Q$. Какой объем выпуска позволит фирме максимизировать краткосрочную прибыль?
3. Функция спроса монополиста имеет вид $P = 4 - 4Q$, функция общих издержек $TC = 75 + 2Q + 5Q^2$.
 Найти объем производства фирмы в условиях равновесия.
4. На рынке несовершенной конкуренции действует 11 фирм, где доля одной фирмы = 50% рынка, а у остальных 10-ти по 5%. Определить степень концентрации рынка.
5. Кривая спроса на продукцию фирмы совершенного конкурента имеет вид:
 $Q_d = 280 - 4P$, а кривая предложения: $Q_s = 6,4 + 1/2P$.
 - а) чему будут равны равновесная цена и объем у этой фирмы;
 - б) если эта фирма станет монополистом, то чему будут равны цена и объем продаж при не изменяющихся переменных издержках на единицу продукции, равных 60;
 - в) чему будет равна эластичность спроса по цене на монопольном отрезке кривой спроса?
6. Является ли монополия «злом» или «благом» для общества. Кто выигрывает, и кто проигрывает в результате установления монополии?
7. Может ли сложиться такая ситуация, что «чистый» монополист будет функционировать с убытками? Как это вообще может случиться, если монополист обладает властью над ценой? Как долго может продолжаться подобная ситуация (то есть убыточное производство)?
8. Можно ли осуществлять ценовую дискриминацию:
 - а) при продаже яблок одинакового качества в супермаркете «Фуд-сити»?
 - б) при продаже учебников по курсу «Экономическая теория» для студентов старших и младших курсов?
 - в) при продаже трикотажных женских платьев одинакового качества в престижном супермаркете в центре Москвы и в маленьком магазинчике на ее рабочей окраине?
 - г) при продаже железнодорожных или авиа билетов?

VII. Контрольные вопросы

1. При каких условиях фирма будет обладать монопольной властью?
2. Какими показателями измеряется монопольная власть?
3. Какие виды монополий вам известны?
4. Что такое естественная монополия? Приведите примеры естественной монополии в экономике России.
5. Какой вид имеет кривая спроса монополиста?
6. Почему нельзя вывести кривую предложения для монопольной фирмы?
7. Почему в условиях чистой монополии линия спрос и линия предельного дохода не совпадают (как у фирм совершенной конкуренции)?
8. Как монополист устанавливает цену на свой товар?
9. В чем разница между простой и дискриминационной монополией?
10. Каковы условия и формы ценовой дискриминации?
11. Приведите конкретные примеры ценовой дискриминации.
12. Где впервые появились антимонопольные законы и какие?
13. Каким образом регулируется деятельность монополий в России?

ТЕМА 12

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ФИРМЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ОЛИГОПОЛИИ

I. Основные вопросы темы

1. Теория монополистической конкуренции. Дифференциация продукта как основа монополистической конкуренции.
2. Условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде.
3. Максимизация прибыли в долгосрочном периоде.
4. Основные характеристики рынка олигополии.
5. Основные модели поведения некооперированной олигополии: модель Курно и модель ломаной (изгибающейся) кривой спроса.
6. Основные модели поведения кооперированной монополии: сговор, картели, ценовое лидерство.
7. Ценовая координация и неценовая конкуренция на рынке олигополий.

II. Место и значение темы

В этой теме рассматриваются еще две рыночные структуры: фирмы монополистической конкуренции и олигополии. Эти типы рынков широко распространены в рыночной экономике и занимают промежуточное положение между фирмами совершенной конкуренции и монополиями, что определяет специфику их положения на рынке. На рынках монополистической конкуренции фирмы не обладают большой монопольной властью, так как их в отрасли существует довольно много и их товары являются близкими заменителями. Поэтому только в краткосрочном периоде они обладают некоторой монопольной властью, в долгосрочном же периоде они ее теряют. Основой продвижения товаров на рынок является не столько ценовая стратегия, сколько реклама.

На олигополистическом рынке существует только несколько продавцов, что и определяет специфику их поведения. Каждая фирма-олигополия вынуждена считаться с возможной реакцией своих конкурентов при определении цен и объемов производства. Это приводит к многообразию рыночных стратегий олигополистов. Поэтому в теории разработан ряд формальных моделей, объясняющих поведение олигополии в зависимости от того, какие предположения строят фирмы относительно реакции своих конкурентов. Мы рассмотрим только несколько основных моделей поведения. Из них особое внимание следует обратить на образование картелей, а также на стратегию ценового лидерства, ломаную кривую спроса, модель Курно.

III. Теоретический раздел

1. Теория монополистической конкуренции. Дифференциация продукта как основа монополистической конкуренции

В данном разделе мы рассмотрим структуру рынка, при которой действуют многочисленные фирмы, продающие близкие, но не совершенные товары-заменители. Такую структуру рынка принято называть **монополистической конкуренцией** – монополистической в том смысле, что каждый производитель является монополистом

над своим вариантом товара и конкуренцией – поскольку существует значительное число конкурентов, продающих подобные товары.

Основы модели монополистической конкуренции и само название были разработаны в 1933 г. Эдвардом Х. Чемберленом в работе «Теория монополистической конкуренции».

Основными чертами, отличающими рынок монополистической конкуренции от других рыночных структур, являются:

- дифференциация продукции;
- большое количество продавцов;
- относительно низкие барьеры входа и выхода из отрасли;
- жесткая неценовая конкуренция.

Рассмотрим эти характеристики более подробно.

1) Дифференциация продукции

Является ключевой характеристикой монополистической конкуренции. Она предполагает наличие в отрасли группы продавцов (производителей), выпускающих близкие, но не однородные по своим характеристикам товары, то есть товары, не являющиеся совершенными заменителями.

Дифференциация товаров может быть основана на:

- физических характеристиках товара;
- месторасположении;
- «мнимых» различиях, связанных с упаковкой, торговой маркой, имиджем фирмы, рекламированием.

Кроме того, иногда делят дифференциацию на горизонтальную и вертикальную:

- **вертикальная** основана на делении товаров по качеству или какому другому схожему критерию, условно на «плохие» и «хорошие» (выбор телевизора – «Темп» или «Panasonic»);
- **горизонтальная** предполагает, что при примерно равных ценах покупатель делит товары не на плохие-хорошие, а на соответствующие и не соответствующие его вкусу (выбор автомобиля – Volvo или Alfa-Romeo).

Создавая свой собственный вариант продукта, каждая фирма приобретает как бы ограниченную монополию. Существует только один производитель бутербродов Биг Мак, только один производитель зубной пасты Аквафреш, только один издатель журнала Экономическая школа и т.д. Тем не менее, они все сталкиваются с конкуренцией со стороны компаний, предлагающих товары-заменители, то есть действуют в условиях монополистической конкуренции.

Дифференциация товаров создает возможность *ограниченного влияния на рыночные цены*, так как многие потребители сохраняют приверженность к конкретной марке и фирме даже при некотором повышении цен. Однако данное влияние будет относительно небольшим из-за схожести товаров конкурирующих фирм. Перекрестная эластичность по спросу между товарами монополистических конкурентов является достаточно высокой. Кривая спроса имеет небольшой отрицательный наклон (в отличие от горизонтальной кривой спроса при совершенной конкуренции) и также характеризуется высокой эластичностью спроса по цене.

2) Большое количество производителей

Аналогично совершенной конкуренции, монополистическая конкуренция характеризуется *большим количеством продавцов*, так что отдельная фирма занимает небольшую долю отраслевого рынка. Как следствие, монополистически конкурирующая фирма обычно характеризуется как абсолютно, так и относительно малыми размерами.

Большое количество продавцов:

- с одной стороны, исключает возможность сговора и согласованных действий между фирмами с целью ограничения объема выпуска и повышения цен;
- с другой – не позволяет фирме существенным образом влиять на рыночные цены.

3) Барьеры вхождения в отрасль

Вхождение в отрасль обычно не затруднено, что связано с:

- малым эффектом масштаба производства;
- небольшими первоначальными инвестициями;
- небольшим размером уже действующих предприятий.

Вместе с тем из-за дифференциации продукции и приверженности потребителей к фирменной марке вхождение на рынок более сложно, чем при совершенной конкуренции. Новая фирма должна не только производить конкурентоспособную продукцию, но и быть способной привлечь к себе покупателей уже действующих фирм. Это может потребовать дополнительных издержек на:

- 1) усиление дифференциации своей продукции, то есть обеспечение ей таких качеств, которые отличали бы ее от уже имеющихся на рынке;
- 2) рекламу и стимулирование сбыта.

4) Неценовая конкуренция

Жесткая *неценовая конкуренция* – также характерная черта монополистической конкуренции. Фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, может применять три основных стратегии влияния на объем продаж:

- 1) изменять цены (то есть осуществлять ценовую конкуренцию);
- 2) производить товар с определенными качествами (то есть усиливать дифференциацию своего товара по техническим характеристикам, качеству, услугам и прочим аналогичным показателям);
- 3) пересмотреть стратегию рекламы и сбыта (то есть усиливать дифференциацию своего товара в области стимулирования сбыта).

Две последних стратегии относятся к неценовым формам конкуренции и более активно используются компаниями. С одной стороны, ценовая конкуренция затруднена из-за дифференциации продукции и приверженности потребителей к конкретной товарной марке (снижение цены может вызвать не такой значительный отток покупателей от конкурентов, чтобы компенсировать потери в прибылях), с другой – большое количество фирм в отрасли ведет к тому, что эффект от рыночной стратегии отдельной компании распределится среди столь большого количества конкурентов, что будет практически нечувствителен и не вызовет немедленного и целенаправленного ответа со стороны других фирм.

Обычно предполагается, что модель монополистической конкуренции наиболее реалистична в отношении рынка услуг (розничная торговля, услуги частнопрактикующих врачей или юристов, парикмахерские и косметические услуги и т.п.). Что касается вещественных благ таких, как различные сорта мыла, зубной пасты или безалкогольных напитков, то их производство, как правило, не характеризуется небольшими размерами, многочисленностью или свободой вхождения на рынок фирм-производительниц. Поэтому более правильно предположить, что оптовый рынок этих товаров относится к олигопольной структуре, а розничный рынок – к монополистической конкуренции.

2. Условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде

2.1. Кривая спроса на продукцию монополистического конкурента

В условиях монополистической конкуренции отдельная фирма имеет дело с убывающей кривой спроса (в отличие от совершенной конкуренции), что объясняется дифференциацией продукции.

Поскольку каждый товар фирмы обладает отличительными характеристиками, фирма обладает определенным влиянием на рыночные цены. Назначая цены несколько ниже цен конкурентов, фирма может ожидать некоторого роста объема продаж, так как ее товар является хорошим заменителем товаров конкурентов. И наоборот, повышая цену, фирма может столкнуться с сокращением объема продаж, так как ее покупатели перейдут на более дешевые товары.

Кроме того, наличие большого количества хороших товаров-заменителей делает кривую спроса отдельной фирмы высоко эластичной в соответствующем диапазоне цен.

Степень эластичности по цене определяется степенью дифференциации продукции конкурентов и числом фирм, действующих в отрасли. При прочих равных условиях, чем больше число конкурентов и меньше дифференциация продукции, тем выше эластичность спроса по цене на продукцию отдельной фирмы в соответствующем ценовом диапазоне. О высокой ценовой эластичности косвенно говорит тот факт, что фирмы монополистические конкуренты обычно ведут себя так, как если бы они считали, что их кривые спроса высоко эластичны по цене. Они обычно продают свою продукцию по почти одинаковой цене и не допускают значительного по сравнению с конкурентами роста цен.

2.2. Предельный доход фирмы монополистического конкурента

Если кривая спроса фирмы является убывающей, то ее кривая предельного дохода не совпадает с кривой спроса и среднего дохода (как в случае совершенной конкуренции), а лежит левее и ниже (рис. 2.1).

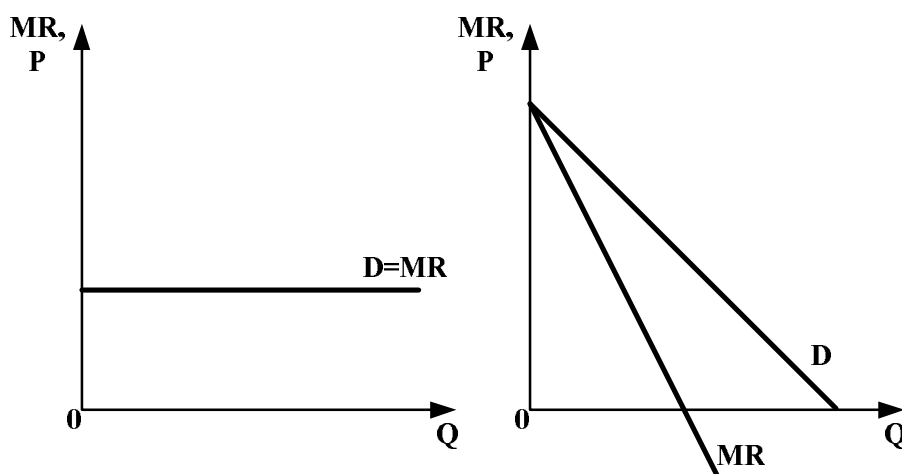


Рисунок 2.1 – Кривая спроса и предельный доход при совершенной и монополистической конкуренции

2.3. Условия максимизации прибыли

Для упрощения анализа сделаем предположения:

- фирма монополистический конкурент действует в краткосрочном периоде, то есть число фирм в отрасли есть величина постоянная;
- структура ее издержек задана кривыми АТС (средних совокупных), МС (предельных), представленных на рис. 2.2;

- фирма производит неизменяемую продукцию и
- объем ее издержек на рекламу и стимулирование сбыта также неизменен.

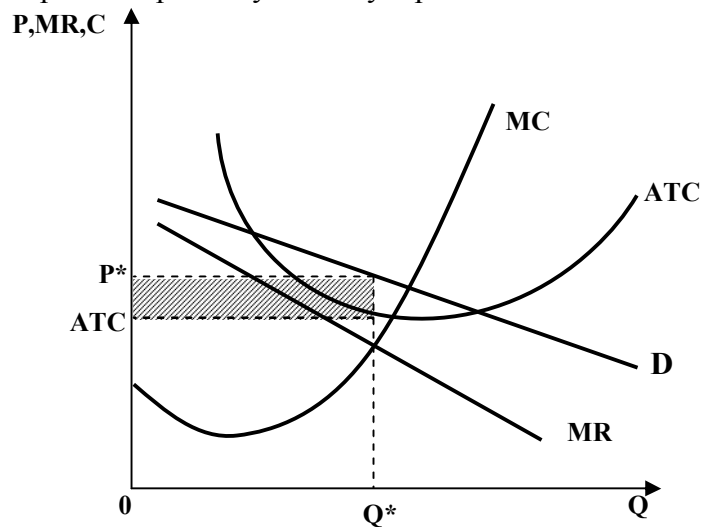


Рисунок 2.2 – Получение прибыли на монополистически конкурентном рынке

Какую цену и какой объем продаж должна выбрать фирма, чтобы максимизировать свою прибыль? Как и прежде, проанализируем уже известные нам два метода:

1) Метод совокупных издержек – совокупного дохода

Как известно, экономическая прибыль представляет собой разницу между совокупными доходами и совокупными издержками фирмы, или $\Pi = TR - TC$.

Следовательно, для достижения экономического равновесия монополистический конкурент должен обеспечить такой объем выпуска, при котором совокупный доход максимально превышает совокупные издержки.

2) Метод предельных издержек – предельного дохода

Прибыль максимизируется при таком объеме выпуска, когда предельные издержки равны предельному доходу ($MC = MR$), а прибыль от последней проданной единицы товара (предельная прибыль) равна нулю ($MP = 0$).

Если $MR > MC$, то есть пока каждая дополнительная единица выпуска увеличивает доход, а не издержки, прибыль от этой единицы (предельная прибыль) будет положительной, и рост объема выпуска вызовет дополнительное увеличение совокупной прибыли. Если же $MR < MC$, то предельная прибыль будет отрицательной, и совокупная прибыль будет увеличиваться лишь за счет сокращения объема выпуска.

Как видно из рис. 2.2, наивысшая цена, которую фирма может взимать с потребителя – P^* (она определяется кривой спроса на продукцию фирмы), а объем выпуска Q^* – равновесный или оптимальный (максимизирующий прибыль).

Пример

Подсчет оптимального объема и цены для монополистического конкурента

Пусть функция спроса фирмы задана уравнением $P = 11100 - 30Q$, функция совокупных издержек уравнением $TC = 400000 + 300Q - 30Q^2 + Q^3$. Найти оптимальный объем выпуска; максимизирующую прибыль цену; совокупную прибыль при оптимальном объеме производства.

Решение

Мы знаем, что прибыль максимизируется при объеме выпуска, когда $MC = MR$. Найдем MR:

Пример

$$TR = PQ = (11100 - 30Q)Q = 11100Q - 30Q^2,$$

$$MR = (TR)' = 11100 - 60Q,$$

Теперь найдем MC:

$$MC = (TC)' = 300 - 60Q + 3Q^2.$$

Приравняем полученные функции MC и MR:

$$11100 - 60Q = 300 - 60Q + 3Q^2,$$

$$3Q^2 = 10800,$$

Получаем оптимальный объем выпуска: $Q = 60$ (выбираем положительный корень, т.к. выпуск не может быть отрицательной величиной).

Теперь найдем оптимальную цену, подставив найденное Q в функцию спроса.

$$P = 11100 - 30 \cdot 60 = 9300.$$

Совокупная прибыль в точке оптимума может быть найдена путем вычитания TC из TR при $Q = 60$:

$$\Pi = 32000.$$

Ответ

Таким образом, оптимальный объем производства, обеспечивающий фирме максимальную прибыль равен 60 ед.; оптимальная рыночная цена – 9300 руб.; величина совокупной прибыли – 32 тыс. руб.

2.4. Условия получения прибыли в краткосрочном периоде

Анализ деятельности фирмы на рынке протекает в два этапа. На первом этапе фирма находит оптимальные для себя объем и цены, соотнося свои предельные издержки и предельные доходы.

На втором этапе фирма определяет, будет ли она производить свою продукцию в существующих рыночных условиях или более разумно закрыть предприятие. Конечный ответ зависит от того, насколько велик рыночный спрос и сможет ли он покрыть ее переменные издержки. Другими словами фирма сопоставляет рыночные цены и средние совокупные издержки при оптимальном объеме выпуска.

Можно выделить условно следующие варианты развития:

- $TR > TC$, или $P > ATC$ – фирма получает положительную экономическую прибыль;
- $TR = TC$, или $P = ATC$ – фирма получает лишь нормальную прибыль, так называемое безубыточное производство, когда экономическая прибыль равна нулю;
- $VC < TR < TC$, или $AVC < P < AC$ – фирма получает отрицательную экономическую прибыль (убытки) в краткосрочном периоде, но может продолжать свое производство в надежде на изменение рыночных условий;
- $VC = TR < TC$, или $AVC = P < AC$ – фирма прекращает свою производственную деятельность.

Если спрос на продукцию фирмы слабый, и совокупный доход не покрывает переменных издержек фирмы, как это видно в последнем случае варианте, то наиболее разумным решением будет остановка предприятия, так как только в этом случае фирма сможет минимизировать свои убытки (убытки будут равняться совокупным постоянным издержкам фирмы).

(Доказательство данного положения см. в разделе «Совершенная конкуренция»).

Важное замечание – при монополистической конкуренции *невозможно представить рыночные условия отраслевыми кривыми спроса и предложения*. Из-за дифференциации продукции товары различных фирм несопоставимы друг с другом. Отсюда вытекает трудность построения оси объема продаж для кривых отрасли.

Несколько отличающиеся издержки производства и величина спроса на отдельные товары ведут к тому, что цены у различных фирм также отличаются.

Различная цена и большое количество разновидностей одного и того же товара затрудняют определение количества единиц, предлагаемых всеми фирмами или покупаемых всеми потребителями при данной цене.

Таким образом, рынок в данной модели описывается скорее словами, а не графически. Кривые спроса и предложения используются, главным образом, для описания рыночных условий отдельной фирмы.

3. Максимизация прибыли в долгосрочном периоде

3.1. Тенденция к выравниванию прибыли в долгосрочном периоде

Если в краткосрочном периоде у фирмы может существовать как прибыль, так и убытки, то в долгосрочном периоде ситуация меняется. Достаточно свободный вход и выход фирм на рынке, подобно тому, как это происходит на рынке совершенной конкуренции, порождает тенденцию к усреднению получаемой фирмами прибыли на уровне нормальной прибыли.

Процесс корректировки прибыли на рынке монополистической конкуренции аналогичен тому же процессу при совершенной конкуренции.

Если отрасль в краткосрочном периоде будет прибыльной, то есть прибыль выше нормальной, то в условиях низких барьеров для входа на рынок новые фирмы постараются начать производство в данной отрасли.

Если допустить, что рыночный спрос на продукцию отрасли останется неизменным, то появление новых фирм в отрасли и усиление конкуренции между ними сместит кривую спроса на продукцию отдельной фирмы влево, эластичность спроса увеличится. В результате возможности для зарабатывания экономической прибыли существенно сократятся.

Если фирмы отрасли не получают в краткосрочном периоде нормальной *прибыли*, то наименее эффективные предприятия скорее всего начнут покидать отрасль. Оставшиеся фирмы постараются снизить свои издержки, стимулировать спрос, повысить эффективность своего производства. Кривые индивидуального спроса сместятся вправо, их эластичность из-за снижения числа товаров-заменителей понизится. В результате оставшиеся фирмы отрасли смогут зарабатывать хотя бы нормальную прибыль.

Таким образом, в долгосрочном периоде на рынке монополистической конкуренции возникает тенденция выравнивания прибылей отдельных фирм на уровне нормальной прибыли.

3.2. Механизм выравнивания при монополистической и совершенной конкуренции

Рыночный механизм выравнивания действует *при монополистической конкуренции не так сильно, как при совершенной конкуренции*. С одной стороны, отдельные фирмы могут получать экономическую прибыль и в долгосрочном периоде, если они:

- имеют патент на товар с уникальными характеристиками;

- размещаются в географически выгодном положении (мотели, станции техобслуживания, кафе, рестораны);
- разработали новую продукцию и применяют новую технологию.

С другой стороны, вход на рынок может быть затруднен из-за необходимости дополнительных инвестиций, связанных с дифференциацией продукции и необходимости стимулирования сбыта, что также дает возможность получения долгосрочной прибыли.

Вместе с тем могут достаточно долго существовать условия, при которых прибыль оказывается ниже нормальной (привычка к существующему образу жизни, любовь к своему занятию могут привести к нежеланию менять сферу своей деятельности даже при невыгодных рыночных условиях).

3.3. Сравнительная эффективность рынка монополистической конкуренции

Рынки МК, как и любые другие рынки, имеют свои преимущества и недостатки. Кратко их можно свести к следующему:

Преимущества:

- дифференциация продукции расширяет возможности выбора потребителя;
- сильная конкуренция удерживает цены близко к уровню предельных издержек, которые находятся на минимально возможном для дифференцированной продукции уровне (хотя и несколько выше, чем на рынке совершенной конкуренции);
- рыночная власть отдельной фирмы сравнительно мала, так что фирмы, большей частью, получают, а не устанавливают цены;
- это рынок наиболее благоприятный для покупателей.

Недостатки

Как правило, фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, малы как относительно, так и абсолютно. Размер фирм жестко ограничен быстрым появлением убытков от масштаба производства (отрицательный эффект масштаба производства). И если существующие фирмы полностью используют возможности экономии на масштабе производства, то отраслевое предложение вырастет за счет входа в отрасль новых фирм, а не за счет расширения деятельности старых.

Малые размеры и предопределяют основные недостатки этой структуры рынка:

- нестабильность рыночных условий и неопределенность малого бизнеса. Если рыночный спрос слаб, то это может привести к финансовым потерям, банкротству, выходу из отрасли. Если рыночный спрос силен, то это усиливает приток новых фирм в отрасль и ограничивает получение прибылей выше нормального у действующих;
- малые размеры фирм и жесткое действие рыночных сил ограничивают финансовые возможности для риска и проведения НИОКР и инновационной деятельности (поскольку для НИОКР необходим достаточно высокий минимальный размер предприятия). И хотя существуют исключения (персональный компьютер Apple был разработан впервые в гараже), большинство малых фирм не являются технически передовыми или инновационными.

4. Основные характеристики рынка олигополии

Термин «олигополия» происходит от слов греческого происхождения – oligos (несколько) и poleo (продаю).

Олигополия – это рыночная структура, большая часть производства и продаж которой осуществляется небольшим числом сравнительно крупных предприятий. Иногда ее еще определяют как «рынок немногих» или «конкуренцию немногих». Остановимся на наиболее значимых характеристиках олигопольного рынка.

4.1. Небольшое количество фирм в отрасли

Господство в отрасли нескольких, относительно (а иногда, и абсолютно) крупных предприятий – характерный признак олигопольного рынка. Крупный размер подавляющей части предприятий-олигополистов – следствие их немногочисленности на рынке. Как правило, от 2-3 до 10-15 компаний удовлетворяют подавляющую часть рыночного спроса.

Принципиальным следствием небольшого количества фирм на рынке являются их особые взаимоотношения, проявляющиеся в тесной взаимозависимости и остром соперничестве между предприятиями. В отличие от совершенной конкуренции или чистой монополии при олигополии деятельность любой из фирм вызывает обязательную ответную реакцию со стороны конкурентов. Подобная взаимозависимость действий и поведения немногочисленных фирм является ключевой характеристикой олигополии и распространяется на все сферы конкуренции: цену, объем продаж, долю рынка, инвестиционную и инновационную деятельности, стратегию стимулирования сбыта, послепродажные услуги и т.д.

Мы уже упоминали о коэффициенте объемной, или количественной, перекрестной эластичности спроса, служащем для количественной оценки взаимозависимости фирм на рынке. Данный коэффициент показывает степень количественного изменения цены фирмы X при изменении объема выпуска фирмы Y на 1%

$$E_{q} = \frac{dp_x}{dq_y} \frac{q_y}{p_x}$$

Если объемная перекрестная эластичность спроса равна или близка к нулю (как это имеет место при совершенной конкуренции и при чистой монополии), то отдельный производитель может игнорировать реакцию конкурентов на свои действия. И напротив, чем выше коэффициент эластичности, тем более тесная взаимозависимость между фирмами на рынке. **При олигополии $E_{q} > 0$** , однако его точная величина зависит от специфики рассматриваемой отрасли и конкретных рыночных условий.

4.2. Однородность или дифференцированность продукта

Тип производимого олигополией продукта может быть как однородным, так и диверсифицированным.

Если потребители не имеют особых предпочтений к какой-либо фирменной марке, если все товары отрасли являются совершенными заменителями, то отрасль называется **чистой, или однородной олигополией**. Наиболее типичными примерами практически однородной продукции выступают цемент, сталь, алюминий, медь, свинец, газетная бумага, вискоза.

Если товары имеют торговую марку и не являются совершенными заменителями, причем разница между товарами может быть как реальной (по техническим характеристикам, дизайну, качеству изготовления, предоставляемым услугам), так и мнимой (фирменная марка, упаковка, реклама), то продукция считается дифференцированной, а отрасль называется **дифференцированной олигополией**.

Примерами могут служить рынки автомобилей, компьютеров, телевизоров, сигарет, зубной пасты, безалкогольных напитков, пива.

4.3. Степень влияния на рыночные цены

Степень влияния фирмы на рыночные цены, или ее монопольная власть высока, хотя и не в такой мере, как при чистой монополии.

Рыночная власть определяется относительным превышением рыночной цены фирмы ее предельных издержек (при совершенной конкуренции $P = MC$), или $L = (P - MC) / P$.

Количественное значение данного коэффициента (коэффициента Лернера) для олигопольного рынка больше, чем при совершенной и монополистической конкуренции, но меньше, чем при чистой монополии, то есть колеблется в пределах $0 < L < 1$. Чем выше полученный результат, тем в большей степени фирма-олигополист может воздействовать на рыночную цену и получать тем самым дополнительную прибыль. Однако на практике олигополии воздерживаются от ценовой конкуренции и стремятся к поддержанию стабильных цен в отрасли (о причинах подобной практики мы поговорим позднее).

4.4. Барьеры

Вход на рынок для новых фирм труден, но возможен.

При рассмотрении данной характеристики необходимо различать уже сложившиеся, медленно растущие рынки и рынки молодые, динамично развивающиеся.

Для медленно растущих олигопольных рынков характерны очень высокие барьеры. Как правило, это отрасли со сложной технологией, крупным оборудованием, высокими размерами минимально эффективного производства, значительными затратами на стимулирование сбыта. Для этих отраслей характерен положительный эффект масштаба производства, благодаря которому минимальные средние издержки ($\min ATC$) достигаются лишь при очень большом объеме выпуска. Кроме того, внедрение на рынок, где господствуют известные всем марки, неизбежно ведет к высоким первоначальным капиталовложениям. Вход на такие рынки могут себе позволить лишь крупные конкурентоспособные фирмы, располагающие необходимыми финансовыми и организационными ресурсами.

Для молодых развивающихся олигопольных рынков возможно появление новых фирм, поскольку спрос расширяется достаточно быстро, и увеличение предложения не оказывает понижающего воздействия на цены.

5. Основные модели поведения некооперированной олигополии: модель Курно и модель ломаной (изгибающейся) кривой спроса

5.1. Специфика поведения олигополистов на рынке

Взаимозависимость фирм-олигополистов на рынке предопределяет специфику поведения олигополий на рынке. В отличие от других рыночных структур, предприятие-олигополист всегда должно учитывать, что выбранные им цены и объем выпуска напрямую зависят от рыночной стратегии (поведения) его конкурентов, которое (поведение) в свою очередь определяется выбранным им решением. В силу этого олигополист:

- не может рассматривать кривую спроса на свою продукцию как заданную;
- не имеет заданной кривой предельного дохода (также как и спрос, MR меняется в зависимости от поведения самой фирмы и ее конкурентов);

- не имеет четкой точки равновесия (подобно тому, как это существует при совершенной конкуренции или при чистой монополии);
- не может использовать равенство $MR = MC$ для нахождения точки оптимума.

Многообразие форм поведения олигополий и особенности их взаимоотношений в конкретных рыночных ситуациях предопределяют существование большого количества разнообразных моделей олигополии. Только взятые в целом, эти модели могут дать достоверное изображение олигопольного рынка.

Условно принято разделять олигопольные рынки на два типа в зависимости от того, как взаимодействуют друг с другом его участники: **кооперированная олигополия** и **некооперированная олигополия**.

При кооперированной олигополии фирмы согласуют взаимное поведение, вступая в *сговор* или согласуя свои действия каким-либо другим способом.

При некооперированной олигополии фирмы, стремясь к максимизации прибыли, действуют независимо, на свой страх и риск. В соответствии с этим делением классифицируют и модели олигополий.

В качестве примера **моделей некооперированной олигополии** будут рассмотрены: модель Курно, модель ломаной кривой спроса. Примером **модели кооперированной олигополии** служат: модель картеля и модели ценового лидерства (лидерство доминирующей по цене фирмы и барометрическое ценовое лидерство). **Модель теории игр** будет рассмотрена в отдельном разделе и раскроет механизм стратегического выбора фирм между кооперированной и некооперированной олигополиями.

5.2. Модель Курно

Это модель равновесия в условиях некооперированной олигополии.

Данная модель была разработана французским экономистом и математиком Огюстеном Курно (Augustin Cournot, *Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des richesses*, 1838).

Исходные условия и основная задача модели

На рынке действуют две схожие фирмы (ситуация **дуополии**), каждая из которых владеет источником минеральной воды, который она может разрабатывать с одинаковыми издержками. Для простоты они приняты равными нулю. Минеральную воду фирмы реализуют на рынке. Рыночный спрос известен и имеет вид линейной функции:

$$P = a - bQ,$$

где Q – совокупный объем производства двух фирм: $Q = Q_1 + Q_2$.

Обе фирмы стремятся к максимизации прибыли, но вынуждены учитывать в своей деятельности объемы выпуска фирмы-конкурента, поскольку чрезмерные и нерегулируемые поставки могут обвалить рынок.

Например, если фирма 1 полагает, что возможный объем выпуска фирмы 2 равен нулю (то есть она является единственным производителем и спрос на ее продукцию совпадает с рыночным спросом), то она производит в точке оптимума один объем. Если возможный объем выпуска фирмы 2 будет больше, то фирма 1 скорректирует свой выпуск исходя из остаточного спроса (рыночный спрос минус спрос на продукцию фирмы 2), то есть произведет в точке оптимума несколько меньше. И, наконец, если фирма 1 полагает, что ее конкурент покрывает все 100% рыночного спроса, ее оптимальный выпуск будет равен нулю.

Таким образом, оптимальный объем производства фирмы 1 будет меняться в зависимости от того, как по ее мнению будет расти объем выпуска фирмы 2.

Основная задача модели – определить при каком объеме выпуска обе фирмы достигают равновесия.

Функциональная зависимость производства одной фирмы от предполагаемого объема производства другой фирмы называется **уравнение реакции**:

$$Q_1 = f(Q_2^*)$$

$$Q_2 = f(Q_1^*)$$

Экономический смысл кривых реакции:

Совокупность точек на кривой реакции показывает, какой будет реакция одной из фирм при выборе объема своего выпуска на решение другой фирмы относительно величины своего выпуска.

Точка пересечения кривых реакции обоих дуополистов, совмещенных на единых координатных осях, называется **точкой равновесия Курно**.

В точке равновесия участники рынка достигают наилучших показателей прибыли. Любые отклонения одного или обоих участников рынка от оптимальных объемов выпуска сократят прибыльность их производства.

Графическое изображение данных кривых реагирования представлено на рис. 5.1.

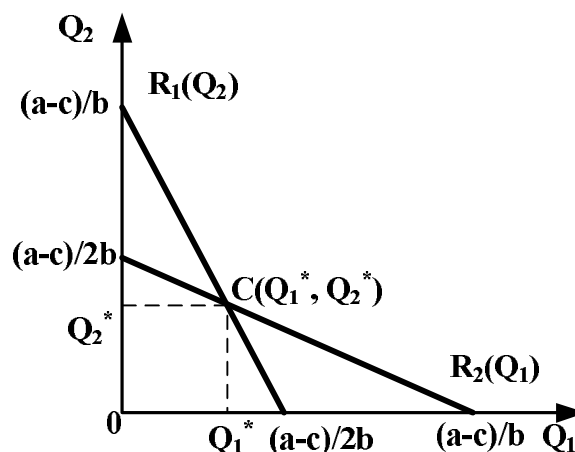


Рисунок 5.1 – Равновесие Курно

На рис. 5.1 $R_1(Q_2)$ – кривая реакции дуополиста 1 на величину выпуска, предложенного дуополистом 2, и соответственно $R_2(Q_1)$ – кривая реакции дуополиста 2 на величину выпуска, предложенного дуополистом 1.

Для того чтобы определить равновесные объемы выпусков обеих фирм, используем уравнения реакции. Подставим выражение Q_2 в уравнение $Q_1 = (a-c)/2b - 0,5Q_2^2$ и наоборот, и получим:

$$Q_1^* = (a - c)/3b,$$

$$Q_2^* = (a - c)/3b.$$

В точке равновесия фирма 1 выбирает оптимальный для себя объем производства Q_1^* , предполагая, что ее конкурент поддерживает объем выпуска Q_2^* . В свою очередь, фирма 2 независимо от фирмы 1 выбирает оптимальный уже для нее объем Q_2^* , полагая выпуск своего конкурента равным Q_1^* . Таким образом, никто из олигополистов не желает изменять своего выбора в одностороннем порядке.

Как видно из полученного уравнения и рис. 5.1, равновесный совокупный объем выпуска обеих фирм, действующих независимо друг от друга, покрывает лишь 2/3 рыночного спроса, равного $Q = (a - c)/b$:

$$Q^* = Q_1^* + Q_2^* = 2(a - c)/3b = \frac{2}{3} \frac{(a - c)}{b}.$$

Очевидно, что если бы фирмы могли договориться о разделе рынка и действовали как единая монополия, то рынок был бы поделен пополам, и каждая из фирм обеспечивала бы лишь по 1/4 рыночного спроса, реализуя продукцию по более высоким ценам и получая соответственно более высокую прибыль.

Доказательство:

Совокупный доход обеих фирм равен $TR = PQ = (a - bQ)Q = aQ - bQ^2$.

Следовательно, предельный доход равен $MR = a - 2bQ$.

Совокупные издержки обеих фирм составляют $TC = cQ$. Соответственно, предельные издержки $MC = c$.

Таким образом, приравняв предельные издержки к предельному доходу, мы получим оптимальный объем выпуска обеих фирм при согласованных действиях:

$$MC = MR,$$

$$c = a - 2bQ,$$

$$2bQ = a - c,$$

$$Q = (a - c)/2b.$$

Итак, на каждую фирму при делении рынка пополам пришлось бы по $(a - c)/4b$ выпуска продукции.

5.3. Модель ломаной кривой спроса

Модель была разработана в 1939 г. экономистом Полем Свизи (Paul Sweezy. Demand under Conditions of Oligopoly // Journal of Political Economy, 1939. Vol.47. Aug.). Основная задача автора модели – объяснить **жесткость цен в условиях некооперируемой олигополии**.

Предположим, что три крупных фирмы А, В и С производят практически однородный товар и владеют каждая 1/3 рынка. Все три фирмы продают свою продукцию по общей цене P^* . Объем продаж фирмы А при данной цене составляет Q^* . Как отреагируют олигополисты В и С, если фирма А в одностороннем порядке решит изменить цены на свою продукцию?

Если фирма А понижает свои цены ниже уровня сложившейся цены P^* , то ее конкуренты скорее всего последуют ее примеру, чтобы не потерять своих покупателей и не допустить укрепления фирмы А за их счет.

Если фирма А повышает свои цены выше сложившейся в отрасли цены P^* , то скорее всего фирмы В и С не последуют ее примеру, поскольку, в этом случае они, ничего не предпринимая, расширят свои доли рынка за счет части покупателей фирмы А.

Можно предположить, что если на олигопольном рынке конкуренты игнорируют повышение цен, но реагируют соответствующим образом на понижение цен, то кривая спроса фирмы А будет иметь различный наклон выше и ниже уровня преобладающей цены. Перегиб кривой спроса в точке преобладающей цены имеет своим следствием разрыв кривой предельного дохода на участке ВС, как это представлено на рис. 5.2.

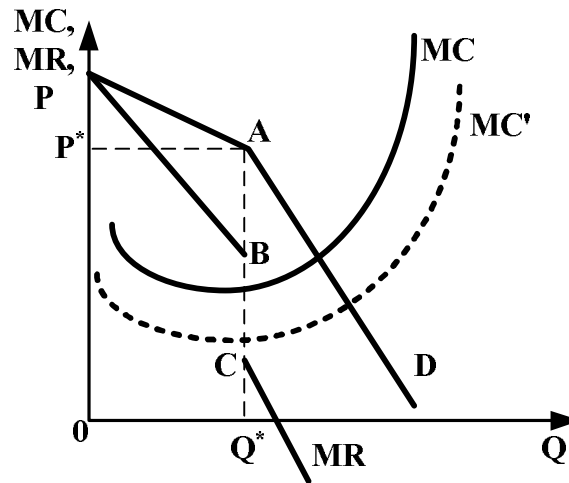


Рисунок 5.2 – Модель ломаной кривой спроса (рост издержек)

Предположим, что кривая предельных издержек MC фирмы проходит через разрыв BC . Как видно из приведенного рисунка, оптимальный объем производства равен Q^* , а оптимальная цена P^* . Если по каким-то причинам издержки возрастают и кривая MC смещается вправо в пределах отрезка BC (например, в положение MC'), то ни оптимальный объем, ни оптимальная цена не поменяются.

Аналогичным образом можно рассмотреть ситуацию, когда меняется рыночный спрос. Как видно из рис. 5.3, увеличение рыночного спроса и соответствующее смещение кривой предельного дохода вызовут прирост оптимального объема, но сохранят неизменной рыночную цену.

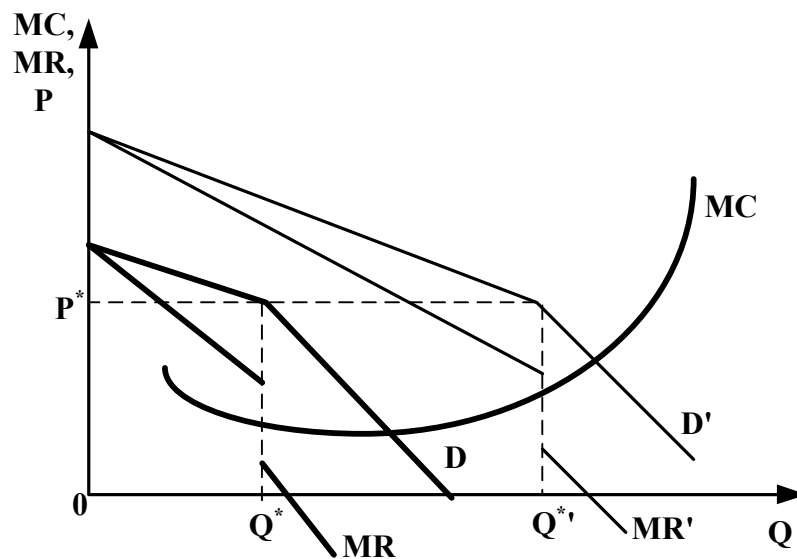


Рисунок 5.3 – Модель ломаной кривой спроса (рост спроса)

Модель ломаной кривой спроса, по мысли ее создателя, позволяет объяснить причину стабильности цен на олигопольном рынке при небольшом изменении издержек или рыночного спроса на продукцию. Очевидно, что если конкуренты ожидают адекватной реакции на свои действия, то они постараются воздерживаться от одностороннего повышения или понижения цен.

Исключением может быть ситуация, когда издержки олигополистов существенно отличаются друг от друга, и фирма с наименьшими издержками может назначить более низкую цену, чтобы использовать данное преимущество. Более того, поскольку покупатели могут достаточно легко поменять продавца, выбирая того, у кого

цены ниже, конкуренция заставляет олигополистов продавать свою продукцию по одинаковым или почти одинаковым ценам. Исключением является дифференцированная олигополия. Если фирма сформировала высокую приверженность своей торговой марке среди покупателей, то они будут готовы платить более высокую цену за покупку более качественного товара.

Практические наблюдения не противоречат выводам из данной модели. Результаты исследований показывают, что в чистой или слабо дифференцированной олигополии существует тенденция к выравниванию цен (рынок алюминия, цемента, стали), в отраслях же сильно дифференцированных олигополисты взимают сопоставимые цены.

Вместе с тем допущение о возможной реакции конкурентов не всегда справедливо.

Понижение цены одним из олигополистов может быть расценено не как попытка ценовой конкуренции, а следствием того, что:

- товар устарел и возникли проблемы с его сбытом;
- фирма находится в сложном финансовом положении и пытается расширить рынок сбыта. Соответственно и реакции конкурентов будут зависеть от их видения ситуации.

С другой стороны, тенденция игнорирования повышения цены не действует в условиях инфляции, когда в течение некоторого периода наблюдается повышение общего уровня цен в экономике.

Или когда в отрасли имеют место серьезные изменения в отраслевых издержках или рыночном спросе.

6. Основные модели поведения кооперированной монополии: сговор, картели, ценовое лидерство

6.1. Модель картеля

Представляет собой крайний случай кооперированной олигополии.

Картель можно определить как формальную организацию продавцов (производителей) в целях ограничения конкурентных сил на рынке. Картель предполагает **явный сговор** между продавцами относительно:

- принципа установления цен;
- раздела рынков сбыта;
- квот производства и сбыта участников;
- обмена патентами и другой информацией, имеющей коммерческий интерес.

Картели могут иметь как национальный характер (то есть объединять предприятия одной страны), так и международный характер (объединение предприятий разных стран, так называемые товарные ассоциации экспортеров и производителей сырья). Среди наиболее известных картелей второго типа можно назвать ОПЕК (Организацию стран-экспортеров нефти). На внутреннем рынке во многих странах в настоящее время картели являются незаконными, и если образуются, то действуют нелегально.

Основная цель образования картеля заключается в получении ее участниками монопольной прибыли путем сговора.

Рассмотрим сущность и последствия деятельности картеля на графической модели. Введем несколько упрощающих допущений.

На рынке конкурируют две фирмы (ситуация дуополии), рыночный спрос постоянен и имеет вид линейной функции, фирмы производят однородную продукцию

и имеют одинаковые издержки ($MC_1 = MC_2$). С учетом этих допущений модель картеля может быть представлена, как на рис. 6.1.

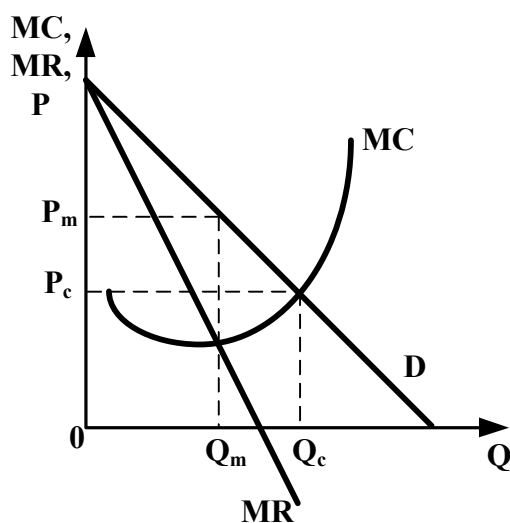


Рисунок 6.1 – Модель картеля

Если фирмы находятся в состоянии жесткой конкуренции, то наименьшая возможная цена равна конкурентной цене (P_c) и определяется точкой пересечения кривой спроса D и кривой предельных издержек MC . При цене P_c дуополисты (подобно совершенным конкурентам) будут иметь в долгосрочном периоде нулевую экономическую прибыль.

Если же рассматриваемые фирмы сформируют картель и ограничат свой выпуск для максимизации общей прибыли объемом Q_m , то оптимальная цена картеля (монопольная цена) составит P_m . Это максимально возможная цена при данном рыночном спросе за предлагаемый объем, которая обеспечивает участникам картеля монопольную прибыль.

Поскольку совокупная прибыль объединенных в картель предприятий выше, чем первоначально, они заинтересованы в подобном соглашении. Вместе с тем после заключения картельного соглашения любой картель сталкивается с проблемами внутреннего и внешнего характера.

Первая группа проблем (внутренних) касается согласования противоречивых интересов между членами картеля (раздел рынка, установление единой цены и т.д.) и контроля за соблюдением соглашения. **Вторая группа** проблем (внешних) затрагивает проблему конкуренции с фирмами-производителями, не являющимися членами картеля.

Рассмотрим последовательно данные проблемы. При организации картеля все фирмы-участники несут издержки заключения сделки. Существует целый ряд факторов, который затрудняет заключение подобных соглашений (о них будет сказано ниже). Однако на многих рынках потенциальная прибыль картеля может быть столь значительна, что стимулирует к его заключению.

Вместе с тем, как только картельное соглашение достигнуто и установлена монопольная цена, каждый участник соглашения заинтересован в скрытом нарушении установленных правил игры, ибо это повышает его индивидуальную прибыль. Другими словами, основная трудность картельного соглашения не в его заключении, а в его выполнении. Если все члены картеля будут нарушать установленные цены и квоты, это приведет к падению рыночной цены до конкурентного уровня и, как следствие, к распаду картеля. Успех картеля зависит от возможности выявления и пресечения обмана. Вот почему любое картельное соглашение обязательно предусматривает целый ряд мер по выявлению и предотвращению обмана между его участниками.

Основные меры контроля:

- ограничение точек отгрузки продукции картеля;
- работа с небольшим количеством крупных покупателей;
- штрафы (уровень штрафов должен быть достаточно высок, чтобы предупреждать обман, и в то же время, достаточно низок, чтобы не отпугнуть фирмы от картеля);
- ограничение квоты производства;
- формирование пула доходов (которые распределяются между всеми членами картеля на основе специально выработанной формулы);
- наказание натурой (когда в ответ на обман участники картеля немедленно увеличивают объемы своего производства и снижают цены). Данная мера считается эффективной, если только удастся быстро выявить обман. В противном случае, фирма-нарушитель успевает получить значительную прибыль до того, как понесет издержки от наказания.

Но даже если все фирмы-участники будут вести себя честно (что маловероятно), остается угроза конкуренции со стороны:

- 1) внешних фирм, производящих аналогичную продукцию;
- 2) новых товаров-заменителей продукции картеля.

На реальных олигопольных рынках существует целый комплекс факторов, препятствующих и благоприятствующих образованию картеля.

Факторы, определяющие эффективность картеля:

- *Эффективность действующего в стране антимонопольного законодательства*
В условиях, когда картели являются незаконными, фирмы не могут заключать явных соглашений, а вынуждены вести секретные переговоры. Тем самым увеличивается риск присоединения к картелю и вероятность неприсоединения к картелю определенного количества фирм. Если же картели являются законными и фирмы могут открыто встречаться и обсуждать взаимные проблемы, риск снижается, а число неприсоединившихся фирм сокращается до минимума
- *Количество продавцов и производителей продукции*
Чем меньше количество фирм действует на рынке, тем им легче договориться. И, наоборот, по мере расширения числа олигополистов, возрастают издержки формирования картеля, увеличивается вероятность того, что одна или две фирмы не присоединятся к соглашению, а это снижает монопольную власть образуемого картеля.
- *Однородность выпускаемой продукции и сопоставимость издержек*
Если фирмы выпускают однородную продукцию и их издержки идентичны, им легче принять соглашение об образовании картеля. Напротив, сильная дифференциация продукции и разница в издержках затрудняет выработку согласованных решений.
- *Стабильность и предсказуемость спроса*
Стабильность и предсказуемость спроса облегчает фирмам принятие картельного решения. Значительное и непрогнозируемое изменение объемов спроса дестабилизирует рыночную ситуацию и затрудняет переговоры.
- *Взаимоотношения между участниками картеля*
Чем в более дружеских и доброжелательных отношениях находятся руководители фирм, тем им легче прийти к согласию. И наоборот, разногласия между участниками рынка затрудняют достижения соглашения.

Так, в силу политических разногласий не было заключено в свое время соглашение между ЮАР и СССР по экспорту золота.

6.2. Модель ценового лидерства

Ценовое лидерство как форма сознательного параллелизма

Если фирмы не имеют возможности сформировать картель на законных основаниях, поскольку он противоречит антимонопольному законодательству, но предпочитают сотрудничество, а не агрессивную конкуренцию, они могут осуществлять практику сознательного параллелизма. Стремясь к максимизации своей прибыли в долгосрочном периоде, фирмы могут *координировать свою деятельность так, как если бы соглашение существовало.*

Одной из форм сознательного параллелизма является **ценовое лидерство.**

Преимущество ценового лидерства в отличие от картелей заключается в том, что:

- 1) данная форма не противоречит антимонопольному законодательству;
- 2) фирмы-олигополисты сохраняют полную независимость и свободу в своей производственной и сбытовой деятельности.

В условиях ценового лидерства одна из фирм отрасли получает признанный другими статус ценового лидера, который регулирует цену продукции, повышая или понижая ее, а все остальные фирмы образуют его конкурентное окружение, являясь по сути ценополучателями (при том, что цена в отличие от совершенной конкуренции задается не рынком, а фирмой-лидером).

Ценовой лидер принимает на себя риск первым начать приспособление цены к изменившимся рыночным условиям, предполагая, что другие фирмы последуют за его решением. Если этого не произойдет, и фирмы-последователи не согласятся с изменением цены, ценовой лидер будет нести потери до тех пор, пока не вернется к исходному уровню цен. Значительный риск принятия первым решения обуславливает относительную жесткость цен в олигополистических отраслях и их незначительные колебания.

Различают две основные формы ценового лидерства, не основанного на тайном сговоре:

- 1) лидерство доминирующей по цене фирмы;
- 2) лидерство барометрической фирмы.

1) Лидерство фирмы, доминирующей по цене

Условия возникновения

Данная форма лидерства возникает обычно, когда:

- фирма контролирует значительную часть производства и продаж и может оказать воздействие на рынок посредством собственных решений;
- уровень издержек на предприятиях фирмы является наименьшим в отрасли (за счет лучшей технологии, более совершенного управления, более квалифицированной рабочей силы и т.д.);
- дифференциация продукции фирмы выделяет ее в глазах потребителей (за счет высокого качества, рекламы и т.д.).

Основные допущения модели

Фирма-лидер знает отраслевую кривую спроса и кривую предложения конкурентного окружения, она назначает предпочитаемую ею цену в качестве текущей рыночной цены и позволяет конкурентам свободно торговать по этой цене. Фирмы конкурентного окружения определяют оптимальный объем своего выпуска по формуле $MC = MR$, причем MR равна цене доминирующей фирмы.

Графическое изображение модели

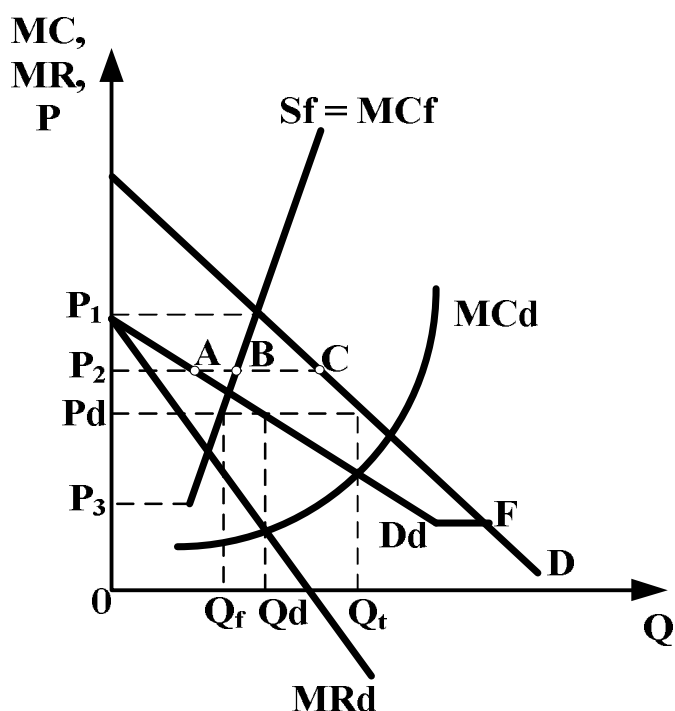


Рисунок 6.2 – Модель лидерства доминирующей фирмы

Графическая модель лидерства доминирующей фирмы представлена на рис. 6.2. Предположим, что фирма-лидер оценивает кривую рыночного спроса как D , а предложение конкурентных фирм – как S_f (находимое сложением индивидуальных кривых предельных издержек выше средних переменных издержек каждой конкурентной фирмы). Зная долю спроса, которую готовы удовлетворять конкурентные фирмы, доминирующая фирма оценивает кривую спроса на свою продукцию (так называемую кривую остаточного спроса) D_d .

Например, при цене P_1 и выше конкуренты способны удовлетворить весь рыночный спрос, то есть остаточный спрос доминирующей фирмы равен нулю. При цене P_2 совокупный рыночный спрос равен отрезку P_2C , на долю конкурентных фирм приходится P_2B , а остаточный спрос доминирующей фирмы – BC . Если мы отложим на отрезке P_2C точку A , так что $BC = P_2A$, то получим точку на кривой остаточного спроса доминирующей фирмы. Аналогичным образом получается вся кривая остаточного спроса D_d . При цене ниже P_3 (уровень минимальных средних переменных издержек конкурентных фирм) доминирующая фирма покрывает весь рыночный спрос, так как для конкурентных фирм продолжать производство уже нецелесообразно. Таким образом, полная кривая спроса доминирующей фирмы есть кривая D_d плюс отрезок FD .

Доминирующая фирма находит точку оптимального производства и цену, приравнявая $MC_d = MR_d$, и откладывая искомый объем Q_d на своей кривой спроса. На рисунке это Q_d и P_d . При данной цене совокупный рыночный спрос равен Q_t единиц, на фирму-доминанта приходится Q_d единиц, а конкурентным фирмам остается $(Q_t - Q_d)$ единиц.

Как видно из графика (рис. 6.3) доминирующая фирма получает прибыль несколько меньшую, чем в условиях чистой монополии, когда конкурентное окружение отсутствует. Монополист определяет свой оптимальный выпуск, исходя из всего рыночного спроса, тогда как олигополист вынужден иметь дело с остаточной кривой спроса. В результате, выпуск монополиста хоть и превышает выпуск доминирующей

фирмы ($Q_m > Q_d$), однако гораздо меньше совокупного выпуска доминирующей фирмы и ее конкурентного окружения ($Q_m < Q_t$).

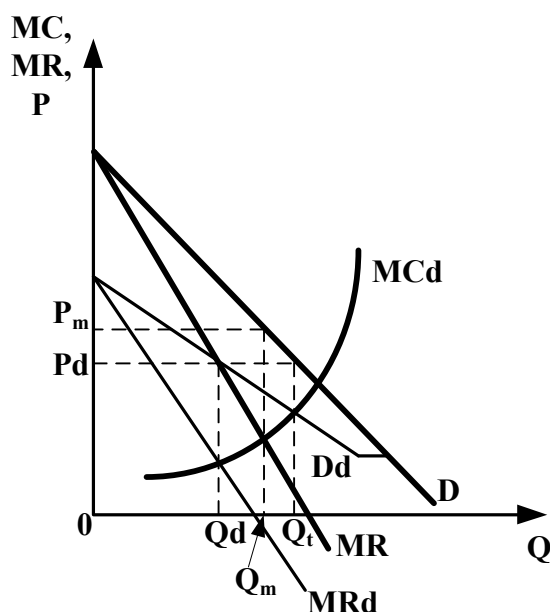


Рисунок 6.3 – Доминирующая фирма в сравнении с монополистом

Примерами доминирующих по цене фирм могут служить такие компании, как Frito-Lay и Pizza Hut. В свое время ценовым лидером были IBM на рынке компьютеров, Coca Cola на рынке прохладительных напитков, General Motors в автомобильной промышленности, однако рост конкурирующих фирм ослабили их доминирующие позиции.

Условия сохранения доминирующего положения фирмой

Фирма, стремящаяся сохранить свое лидирующее положение, должна:

- избегать краткосрочной максимизации прибыли, делать установку на долгосрочную максимизацию прибыли (это означает установление относительно низких цен, чтобы предупредить расширение малых фирм и не допустить входа на рынок новых конкурентов);
- активно использовать неценовые формы конкуренции (выпуск новой продукции, сокращение издержек, улучшение обслуживания покупателей и т.д.);
- ориентироваться на многономенклатурное, диверсифицированное производство (даже если товары доминирующей фирмы будут мало чем отличаться друг от друга, это помешает другим фирмам выйти на рынок с аналогичной продукцией. Пример – деятельность компании Procter & Gamble, продающей различные сорта мыла, чистящих средств и т.д.).

2) Лидерство барометрической фирмы

Данная форма лидерства предполагает существование в отрасли нескольких примерно равноценных предприятий, так что ни одно из них не навязывать свои цены может другим. В этих условиях одна из фирм отрасли становится ценовым лидером не потому, что она имеет наибольшую долю на рынке или наименьшие издержки, а в силу своей особой способности верно отслеживать изменения в рыночной ситуации (предстоящий рост или падение цен на ресурсы, используемые фирмами отрасли, изменение цен на товары дополняющие или заменяющие). Таким образом, другие компании отрасли воспринимают действия данной фирмы в качестве индикатора, или

барометра будущей конъюнктуры. Вместе с тем отрасль может не сразу принять новые цены, придерживаясь стратегии – подождем и увидим.

Привлекательность ценового лидерства заключается в его возможности устранять перегиб кривой спроса (см. модель ломаной кривой спроса). Фирма – полный и признанный ценовой лидер может быть уверена, что конкуренты последуют как за повышением, так и за понижением цен. Даже для барометрической фирмы, за которой конкуренты следуют не всегда, вероятность ликвидации ломаной кривой спроса очень высока.

7. Ценовая координация и неценовая конкуренция на рынке олигополий

Рассмотренные нами модели поведения олигополистов предполагают, что цены фирм выравниваются в долгосрочном периоде. Об этом же свидетельствует и практика. Даже если фирмы имеют различный уровень издержек, различный спрос на свою продукцию, они вынуждены продавать одинаковую продукцию по одинаковым ценам, а дифференцированную продукцию – по сопоставимым ценам. Только в условиях сильной дифференциации возникает возможность продажи товара по более высоким ценам.

Для достижения взаимоприемлемых цен олигополисты используют:

- тайные соглашения;
- молчаливое соглашение, или сознательный параллелизм (в том числе в форме ценового лидерства);
- передачу информации о ценах через средства массовой информации и т.д.

Вместе с тем на олигополистическом рынке существует целый ряд факторов, препятствующих координации цен на монополистически высоком уровне.

Факторы, препятствующие ценовой координации:

- вход на рынок новых фирм, игнорирующих текущие обычаи и практику и разрушающих сложившиеся отношения между продавцами и покупателями;
- нестабильность отраслевого спроса;
- технические нововведения, изменяющие издержки отдельных фирм;
- изменение долей рынка, которыми владеют отдельные фирмы;
- крайняя дифференциация продукции;
- частое изменение продукции;
- появление новых отраслей, в которых фирмам некогда приспособиться к поведению конкурентов и т.д.

7.1. Неценовая конкуренция

Жесткость цен в условиях олигополии заставляет фирмы делать основной упор на неценовую конкуренцию. Даже имея преимущества по издержкам, олигополисты не стремятся использовать понижение цен для привлечения новых покупателей.

Во-первых, снижение цены у одной из фирм может вызвать ответную реакцию у своих конкурентов.

Во-вторых, неценовые преимущества фирмы труднее скопировать, они имеют более длительный эффект.

К наиболее часто используемым *формам неценовой конкуренции* относят:

- усиление дифференциации продукции;
- рост качества обслуживания покупателей;
- качество и технические характеристики самого изделия;

- условия кредита;
- стиль и дизайн;
- долговременность использования и срок гарантии;
- реклама и стимулирование сбыта;
- расширение номенклатуры продукции.

IV. Основные термины и понятия

1. Монополистическая конкуренция (МК)
2. Дифференциация продукта
3. Перекрестная эластичность спроса на товары фирм МК
4. Кривая спроса фирм МК
5. Неценовая конкуренция
6. Недогрузка производственных мощностей
7. Олигополия
8. Олигопсония
9. Дуополия
10. Ценовые войны
11. Демпинг
12. Явный и тайный сговор
13. Картель
14. Вертикальное объединение
15. Горизонтальное объединение
16. Джентльменское соглашение
17. Доминантная стратегия
18. Ценовой лидер
19. Ломаная кривая спроса
20. Матрица результатов
21. Сегментация рынка
22. Равновесие Курно

V. Графический анализ

Отобразить в координатах (Q; P, MR, C).

1. Ситуацию, когда фирма монополистический конкурент в краткосрочном периоде получает:
 - а) нормальную прибыль;
 - б) экономическую прибыль;
 - в) убыток, но ситуация позволяет его минимизировать;
 - г) убыток, и ситуация не позволяет его минимизировать.
2. Отрасль монополистической конкуренции в долгосрочном периоде.
3. Модель ломаной кривой спроса.
4. Модель картеля.

VI. Задачи и ситуации

1. Фирма, монополистический конкурент, подсчитала, что при существующем на рынке спросе функция зависимости ее среднего дохода от объемов выпуска имеет вид $AR = 10 - Q$, а функция средних издержек $AC = 16 / Q + Q$. Какую прибыль или убытки получит фирма, оптимизирующая свой выпуск?

2. Функция спроса фирмы монополистического конкурента имеет вид: $P = 10 - 2Q$, а функция ее совокупных издержек: $TC = 25 + 4Q - Q^2$. Определить максимизирующие прибыль цену и объем производства.

3. Функция общих издержек фирмы олигополиста задана формулой $TC = (1 + 2Q)^2$. Найти величину предельных издержек фирмы при объеме выпуска = 3 ед.

4. Функция рыночного спроса дуополистов «Альфа» и «Омега» имеет вид: $P = 30 - Q$, где Q – объем производства 2-х фирм вместе, то есть $Q = Q_a + Q_o$. Обе фирмы имеют нулевые предельные издержки, то есть $MC_a = MC_o = 0$. Определить равновесие Курно этих фирм по объему и по цене.

5. Данные таблицы отражают кривую спроса на продукцию отрасли, где действуют две равноправные фирмы:

P	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Каждая фирма производит продукцию при неизменных средних и предельных издержках = 3 у.д.е. составьте матрицу результатов (дилемма заключенного) для обеих фирм, если:

- а) одна из них снизит цену на 1 у.д.е.;
- б) другая сохранит ее на прежнем уровне;
- в) обе фирмы снизят цену на 1 у.д.е.

6. Проведите анализ представленных утверждений и ответьте, какой тип рыночной структуры представлен в каждом из утверждений:

- а) небольшое количество фирм производит однородную продукцию, осуществляя частный контроль над ценами;
- б) большое количество компаний производит различную продукцию при очень слабом контроле над ценами;
- в) однородная продукция производится на двух фирмах при частичном контроле над ценами;
- г) определенный продукт изготавливается одной компанией с высокой степенью контроля над ценами;
- д) в авиастроении США на долю 8 крупнейших фирм приходится 90 % продаж.

7. Вы стали обладателем большого состояния, доставшегося Вам в наследство, и решили открыть собственное дело: создать завод (фирму) по производству автомобилей. Какие барьеры для вступления в эту отрасль Вам придется преодолеть?

8. В отношении каких нижеприведенных случаев было бы целесообразно применить антимонопольное законодательство:

- а) на основе тайного сговора директора нескольких фабрик по производству бытовых электроприборов устанавливают единые цены на свою продукцию, что позволяет им диктовать условия продаж в отрасли;
- б) происходит слияние одной из многочисленных страховых компаний и завода по производству синтетических волокон;
- в) происходит слияние нескольких заводов по производству синтетических волокон;
- г) завод по производству химических удобрений, благодаря внедрению новой технологии и полученному эффекту экономии на масштабах производства, имеет возможность диктовать условия продаж в отрасли?

VII. Контрольные вопросы

1. В чем специфика фирм монополистической конкуренции (МК)?
2. Что означает дифференциация продукта, и какие формы она может иметь?
3. Почему для товаров фирм МК типична высокая перекрестная эластичность спроса?
4. В чем специфика конкуренции между этими фирмами?
5. Каково условие равновесия для этих фирм в кратко- и долгосрочном периодах?
6. Почему эти фирмы имеют тенденцию к выравниванию прибыли?
7. В чем состоят преимущества и недостатки фирм МК?
8. В чем специфика олигополистического рынка?
9. В каких формах проявляется некооперативное поведение олигополий?
10. Каковы основные формы кооперативного поведения?
11. Каковы причины, условия и последствия картелей. Проследите в историческом аспекте деятельность ОПЕК.
12. Почему олигополии очень часто прибегают к тайному сговору. Можете ли Вы назвать примеры предполагаемого сговора между фирмами в России. В чем это проявляется?
13. В чем суть и каковы формы модели ценового лидерства?
14. Опишите теоретически и графически модель ломаной кривой спроса олигополиста.
15. В чем суть дуополии? Кто первым сделал анализ этих фирм?
16. В чем смысл «дилеммы заключенных» и как с ее помощью описывается поведение дуополистов?

ТЕМА 13

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

I. Основные вопросы темы

1. Рынок факторов производства и его специфика.
2. Спрос и предложение на рынке ресурсов. Производный характер спроса на ресурсы. Предельный продукт труда в денежном выражении и кривая спроса.
3. Условия оптимального найма производственных ресурсов.
4. Спрос на ресурсы и факторы его определяющие. Ценовые и неценовые детерминанты спроса. Эластичность спроса на ресурсы.

II. Место и значение темы

С этой темы начинается новый раздел микроэкономики. Если в предшествующем разделе мы изучали, как определяется цена и объем выпуска на рынке продукции (товаров и услуг), то здесь основные проблемы связаны с определением цены и объемов вводимых в производство факторов (ресурсов). Но связь этих двух рынков очевидна, так как спрос на ресурсы определяется в первую очередь спросом на продукцию, производимую на основе ресурсов (производный спрос на ресурсы). Каждый фактор производства приносит его владельцам определенный вид доходов. Доходы владельцев факторов производства являются издержками для фирм, поэтому необходимо рассмотреть общие принципы формирования равновесия на рынке ресурсов с учетом и фактора доходов, и фактора издержек, но безотносительно к их конкретному виду. В последующих же темах каждый ресурс и доход от него анализируют по отдельности, так как каждый из них имеет свою специфику.

III. Теоретический раздел

1. Рынок факторов производства и его специфика

В самом начале изучения курса мы познакомились с понятием экономические ресурсы. Но тогда мы рассматривали их на самом абстрактном уровне как основу формирования всех экономических проблем. После этого во всех предыдущих темах нашего анализа основное внимание было направлено на рассмотрение спроса и предложения на рынке готовой продукции и исследование поведения фирм, производящих эту продукцию в различных рыночных структурах. Между тем для производства любого вида товара или услуги фирме необходимо приобрести экономические ресурсы, которыми прямо или косвенно владеют домохозяйства. Ресурсы, вовлеченные в производственный процесс являются **факторами производства**. Изучение специфических особенностей спроса, предложения и ценообразования на рынке факторов производства играет важную роль в понимании происходящих в экономике процессов.

Значение рынка факторов производства связано с тем, что:

- во-первых, существующие на рынке ресурсов цены обуславливают уровень экономических издержек всех действующих предприятий, что в свою очередь определяет величину рыночного предложения на рынке готовой продукции;

- во-вторых, цены на факторы производства являются важнейшим фактором формирования денежных доходов домохозяйств (в виде зарплаты, ренты, процента и прибыли), определяющих рыночный спрос на готовую продукцию;
- в-третьих, нормальное функционирование рынка факторов производства способствует эффективному распределению экономических ресурсов между экономическими субъектами, и тем самым, минимизирует альтернативные издержки производства того или иного вида готового продукта.

В отличие от рынка готовой продукции, где домохозяйства предъявляют спрос, а фирмы формируют предложение, на рынке ресурсов функциональные роли экономических субъектов кардинальным образом меняются. Теперь уже домохозяйства предлагают имеющиеся в их распоряжении экономические ресурсы и становятся субъектами предложения, а фирмы закупают необходимые им производственные ресурсы и выступают в качестве субъектов спроса.

Рассмотрим более подробно особенности формирования спроса и предложения на рынке факторов производства.

2. Спрос и предложение на рынке ресурсов. Производный характер спроса на ресурсы. Предельный продукт труда в денежном выражении и кривая спроса

2.1 Производный характер спроса на ресурсы

Спрос на экономические ресурсы предъявляется фирмами-производительницами. Величина спроса на экономические ресурсы определяется количеством ресурсов, которые фирмы готовы приобрести при существующих ценах, в данном месте, в данное время.

В отличие от спроса на готовую продукцию, спрос на ресурсы имеет производный характер, поскольку непосредственно зависит не только от цены на ресурс, но и от спроса и цен на готовую продукцию, изготавливаемую фирмой при помощи данного ресурса.

2.2. Анализ спроса в краткосрочном периоде

Для анализа спроса на ресурсы примем несколько упрощающих допущений:

- фирма функционирует в краткосрочном периоде;
- использует только два ресурса: труд (L) и капитал (K), причем труд выступает переменным фактором, а капитал – постоянным;
- рынок ресурсов является совершенно конкурентным;
- рынок готовой продукции также совершенно конкурентный.

Представим производственную функцию анализируемой фирмы в виде табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Производственная функция условной фирмы

Труд, L	Объем, Q	Предельный продукт труда, MP_L	Цена продукта, $P_x = MR$	Пред. продукт в денежном выражении, MRP_L	Цена ресурса, W	Прирост прибыли, $\Delta\Pi$
(1)	(2)	(3) = $\Delta 2 / \Delta 1$	(4)	(5) = (3)*(4)	(6)	(7) = (5) – (6)
4	5,3	–	50	–	–	–
5	6,4	1,1	50	55	30	25
6	7,3	0,9	50	45	30	15
7	8,0	0,7	50	35	30	5
8	8,5	0,5	50	25	30	-5

Как видно из табл. 2.1, увеличивая количество занятой рабочей силы (L), фирма добивается возрастания объема выпуска (Q), однако в силу действия *закона убывающей отдачи* предельный продукт труда (MP_L) постепенно сокращается. Основной вопрос, который должна решить для себя фирма, какое количество труда следует нанять при данных условиях.

2.3. Предельный продукт в денежном выражении

Очевидно, что каждый дополнительный работник приносит фирме как дополнительный доход, так и дополнительные затраты.

Для оценки предельной доходности труда используют показатель предельного продукта труда в денежном выражении (MRP_L).

Предельный продукт труда в денежном выражении отражает прирост совокупного дохода фирмы в результате использования одной дополнительной единицы труда (колонка 5), и подсчитывается по формуле:

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

или

$$MRP_L = dTR/dL.$$

Если известен предельный продукт труда в натуральном выражении (MPL) и рыночная цена изготавливаемой продукции (заметим, что при совершенной конкуренции цена не зависит от объема выпуска и равняется предельному доходу), то предельный продукт труда в денежном выражении может быть оценен через произведение MP_L и MR :

$$MRP_L = dTR/dL = d(QP_x)/dL = P_x(dQ/dL) = P_x * MP_L,$$

а поскольку

$P_x = MR$, то

$$MRP_L = MP_L * MR.$$

Данное равенство выполняется для любого конкурентного рынка ресурсов, независимо от структуры рынка готовой продукции.

Предельные затраты фирмы, обусловленные использованием одной дополнительной единицы труда (MRC), в условиях совершенной конкуренции на рынке труда соответствуют цене единицы труда, то есть заработной плате (W).

3. Условия оптимального найма производственных ресурсов

3.1. Условия оптимального найма при одном переменном ресурсе

Найм *дополнительного работника оправдан* до тех пор, пока *предельная доходность труда* не сравняется с его предельными издержкам, то есть прирост прибыли за счет изменения переменного ресурса станет уже невозможен ($\Delta\Pi = 0$) и прибыль фирмы будет максимальной.

Докажем это утверждение:

Пусть функция производства товара X задана уравнением:

$$Q_x = f(L),$$

где Q_x – объем выпуска товара X ; L – количество единиц труда.

Тогда предельный продукт труда:

$$MRP_L = dQ_x/dL = f'(L).$$

Прибыль фирмы, по определению, равна разнице совокупного дохода и совокупных издержек, или:

$$\Pi = TR - TC.$$

Совокупный доход:

$$TR = P_x Q_x.$$

Совокупные издержки:

$$TC = TFC + TVC,$$

но так как переменные издержки:

$$VC = WL,$$

где W – цена единицы переменного ресурса (труда), то:

$$TC = TFC + WL.$$

Подставим полученные выражения совокупного дохода и совокупных издержек в функцию прибыли, заменим Q_x на $f(L)$ и получим:

$$\Pi = TR - TC = P_x Q_x - (TFC + WL) = P_x f(L) - (TFC + WL).$$

Условие максимизации прибыли предполагает невозможность увеличения прибыли в точке оптимума, то есть требует равенства нулю производной функции прибыли по переменному ресурсу

$$d\Pi/dL = 0.$$

Вычислим производную по L и получим:

$$d\Pi/dL = P_x f'(L) - W = 0,$$

или

$$P_x f'(L) = W.$$

Поскольку по определению $f'(L)$ – это предельный продукт труда (MP_L), а произведение P_x на MP_L равно предельному продукту труда в денежном выражении (MRP_L), то условие оптимального найма (или максимизации прибыли) принимает вид:

$$MRP_L = W,$$

что и требовалось доказать.

Равенство $MRP_L = W$ отражает **условие оптимального найма** производственного ресурса, а рис. 3.1 дает графическое изображение условия оптимума.

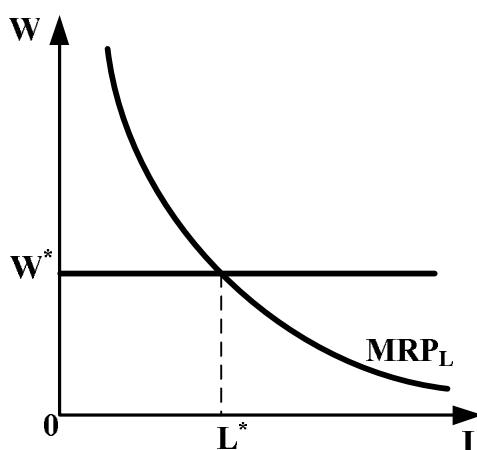


Рисунок 3.1 – Условие оптимального найма

В рассматриваемом примере оптимальное количество единиц труда L^* означает, что использование на предприятии L^* единиц труда позволяет максимизировать прибыль фирмы.

Экономический смысл кривой MRP_L заключается в том, что она показывает, какое количество ресурса готова использовать фирма, максимизирующая прибыль, при данном уровне цены ресурса, а это ни что иное, как определение спроса.

Другими словами, кривая MRP_L отражает спрос на используемый ресурс.

Если рыночная цена на труд снизится с W^* до W_2 , то оптимальное количество единиц труда возрастет до L_2 , и напротив, если цена труда (зарплата) увеличится до W_1 , то и величина используемого труда сократится до L_1 (рис. 3.2).

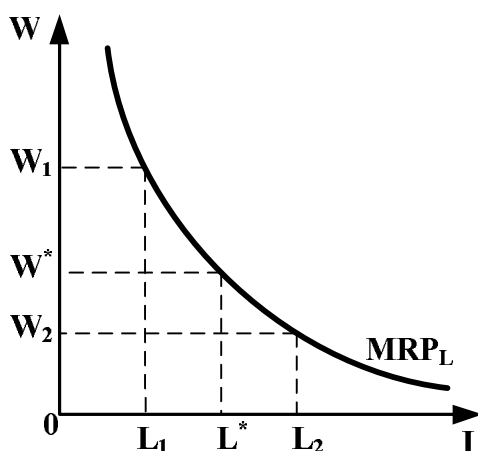


Рисунок 3.2 – Зависимость оптимального найма от величины заработной платы

3.2. Условия оптимального найма при нескольких переменных ресурсах

В условиях, когда фирма имеет дело с несколькими переменными ресурсами, проблема выбора усложняется, поскольку изменения в цене одного фактора могут изменить спрос на другие ресурсы. Однако в целом условие оптимума остается прежним.

Максимизирующая прибыль фирмы должна использовать каждый ресурс в объеме, при котором его предельная доходность (MRP) равнялась бы издержкам использования его дополнительной единицы (P), или:

$$MRP_1 = P_1,$$

$$MRP_2 = P_2,$$

...

$$MRP_n = P_n,$$

где $1,2,\dots,n$ – индексы соответствующих ресурсов.

Данное условие может быть преобразовано в равенство:

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

3.3. Максимизация прибыли и минимизация издержек

При анализе предпосылок эффективного производства в долгосрочном периоде (тема «Производство, технология, функция производства») было определено условие, при котором фирма достигает минимизации издержек при заданном объеме выпуска.

В случае n количества ресурсов оно (условие минимизации) записывается в виде уравнения:

$$\frac{MP_1}{P_1} = \frac{MP_2}{P_2} = \dots = \frac{MP_n}{P_n},$$

где MP_i – предельный продукт ресурса i ;

P_i – цена ресурса i (при $i=1,2,\dots,n$).

Данное выражение означает, что фирма, стремящаяся минимизировать свои издержки, должна распределить свои бюджетные средства таким образом, чтобы

получить одинаковый прибавочный продукт на рубль, затраченный на приобретение каждого ресурса.

Графически оптимальная комбинация ресурсов (K^*, L^*) лежит в точке касания линий изокосты и изокванты (рис. 3.3).

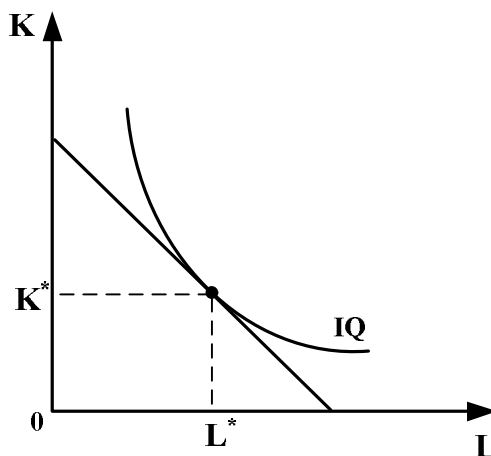


Рисунок 3.3 – Комбинация ресурсов, минимизирующая издержки фирмы

Если преобразовать приведенное выше равенство, помножив числитель (MP) на цену выпускаемого продукта (P_x), мы получим равенство вида:

$$\frac{MP_1 * P_x}{P_1} = \frac{MP_2 * P_x}{P_2} = \dots = \frac{MP_n * P_x}{P_n} ,$$

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

В таком виде выражение означает, что *предприятие, минимизирующее свои издержки, должно распределить свои затраты таким образом, чтобы получить одинаковый прибавочный продукт в денежном выражении на рубль, затраченный на приобретение каждого ресурса.*

Условие минимизации издержек является производным от условия максимизации прибыли. Определение технологически эффективной комбинации ресурсов еще не гарантирует фирме максимальной прибыли. Напротив, если фирма находится в точке оптимума и получает максимальную прибыль, это уже предполагает минимальный уровень издержек.

4. Спрос на ресурсы и факторы его определяющие. Ценовые и неценовые детерминанты спроса. Эластичность спроса на ресурсы

4.1. Ценовые и неценовые детерминанты спроса на ресурсы

Среди наиболее важных факторов, определяющих спрос на используемый фирмой ресурс, выделяют следующие:

- *Спрос на готовую продукцию, производимую при помощи данного ресурса*
Очевидно, что чем выше спрос на продукт, тем больше фирма заинтересована в его выпуске, и тем больше ей требуется ресурсов для его производства. И наоборот, спрос на ресурс, используемый для производства никому не нужной продукции, будет близок к нулю.
- *Производительность ресурса*

Производительность ресурса может быть оценена через его предельный продукт. Если используемый ресурс отличается высокой производительностью, то при прочих равных условиях спрос на него будет более значительным, чем на ресурс с низкой производительностью.

- *Цена на ресурс*

При прочих равных условиях (и, прежде всего, при неизменности цен на ресурсы-заменители) сокращение цены на ресурс в соответствии с законом спроса может вызвать рост величины спроса на ресурс, а его удорожание – сокращение величины спроса.

- *Величина предельного дохода фирмы (MR)*

При неизменности всех прочих характеристик используемого ресурса, чем выше предельный доход фирмы (MR), тем выше и предельный продукт ресурса в денежном выражении ($MRP_i = MR \cdot MP_i$), другими словами – доходность используемого ресурса, и, следовательно, тем выше будет спрос фирмы на данный ресурс.

- *Цены на другие ресурсы*

В отличие от рынка готовой продукции изменение цен на другие ресурсы может вызвать два противоположных эффекта: эффект замещения и эффект объема выпуска. Степень влияния данных эффектов зависит от принадлежности анализируемых ресурсов к группе заменяющих, дополняющих или нейтральных факторов производства:

1) **нейтральные** ресурсы оказывают крайне низкое, близкое к нулю влияние на рынок основного фактора;

2) **заменяющие** ресурсы удовлетворяют аналогичные запросы фирмы-производителя, и потому являются конкурентами для основного фактора;

3) **дополняющие** ресурсы используются в производстве совместно с основным фактором в пропорциях, определяемых технологическим процессом.

Абстрагируемся от первой группы ресурсов и проанализируем влияние на спрос производителя изменения цен на дополняющие и заменяющие ресурсы.

Предположим, что труд и капитал считаются **ресурсозаменителями**.

Если по какой-либо причине увеличивается цена на *труд*, то это может вызвать у производителя стремление *заменить* более дорогостоящий ресурс относительно более дешевым. Таким образом **эффект замещения** увеличит спрос на капитал.

Вместе с тем рост цен на труд может вызвать соответствующий рост общих издержек производства (ТС) и, как следствие, сокращение предложения готовой продукции и снижение спроса на все используемые ресурсы. В этом случае **эффект объема продукции** снизит спрос на капитал.

Фактическое воздействие изменения цены на труд на спрос на капитал будет зависеть от соотношения рассмотренных эффектов.

Если труд и капитал относятся к дополняющим и применяются в строго фиксированных пропорциях, то эффект замещения будет равен нулю. В этом случае на рынок капитала будет воздействовать исключительно эффект объема продукции, то есть рост цен на труд вызовет сокращение спроса на капитал.

4.2. Эластичность спроса на ресурсы

Эластичность спроса на ресурс по цене показывает степень количественного изменения величины спроса на ресурс при изменении цены на 1%.

Эластичность подсчитывается по стандартным *формулам*:

- дуговой эластичности:

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} \cdot \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2},$$

где P_1, P_2 – первоначальная и последующая цены;
 Q_1, Q_2 – первоначальная и последующая величины спроса.

- точечной эластичности:

$$E = Q'(P) \cdot \frac{P}{Q(P)},$$

где $Q'(P)$ – производная функции спроса по цене;
 P – рыночная цена;
 $Q(P)$ – величина спроса при данной цене.

4.3. Факторы, определяющие эластичность спроса на ресурсы

- *Наличие и доступность на рынке ресурсов-заменителей*
 Если у ресурса много хороших заменителей, то эластичность спроса на него будет высокая, поскольку повышение цены заставит производителя резко сократить спрос и использовать альтернативные факторы производства. И наоборот, если у ресурса нет серьезных заменителей, то спрос на него будет относительно стабильным.
- *Доля затрат на данный ресурс в совокупных издержках фирмы*
 При прочих равных условиях, чем меньше доля совокупных затрат приходится на рассматриваемый ресурс, тем ниже эластичность спроса фирмы на него.
- *Анализируемый период времени*
 При прочих равных условиях, чем менее продолжительный период времени мы рассматриваем, тем менее эластичен спрос на ресурсы. Очевидно, что в краткосрочном периоде производителю сложнее адаптироваться к росту цен и найти необходимые ресурсы-заменители.
- *Эластичность спроса на продукт, изготавливаемый при помощи данного ресурса*
 Снижение цены на продукцию, характеризующуюся эластичным спросом, приводит к увеличению объема продаж, и как следствие, к росту спроса на ресурсы. Поэтому, при прочих равных условиях, чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс, используемый при его производстве.

IV. Основные термины и понятия

1. Производный спрос
2. Предложение на рынке ресурсов
3. Доходы от факторов производства
4. Схема взаимодействия рынка ресурсов и рынка товаров и услуг
5. Предельный доход от ресурса (MRP)
6. Предельные издержки на покупку ресурса (MRC)
7. Трансфертная цена ресурса
8. Экономическая рента
9. Равновесие на рынке ресурсов
10. Комбинация ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки (правило минимизации издержек)

11. Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (правило максимизации прибыли)

V. Графический анализ

1. Изобразить в координатах (L;W) ситуацию: Вы – обладатель уникального таланта и получаете абсолютную экономическую ренту.
2. В координатах (L;W) дать графическое изображение ситуации: фирма нанимает 5 человек по цене, приближающейся к трансфертной.
3. Изобразить в координатах (Q; P) спрос на ресурс в условиях:
 - а) совершенной конкуренции;
 - б) несовершенной конкуренции.

VI. Задачи и ситуации

1. Фирма использует 200 тыс. у.д.е. на аренду земли и 100 тыс. у.д.е. на заработную плату. При этом она использует такое количество труда и капитала, что их предельные продукты соответственно равны 0,5 и 1. Оптимально ли сочетание этих факторов.
2. Во всех нижеприведенных примерах MRP_L и MRP_C показывают величины предельных продуктов труда и капитала в денежном выражении и цены на них. Докажите, соответствуют ли условия в каждом случае равновесию на рынке ресурсов. Если нет, укажите, какой ресурс следует использовать в больших количествах, а какой – в меньших.

	MRP_L	P_L	MRP_C	P_C
Пример 1	8	4	8	4
Пример 2	10	12	14	9
Пример 3	6	6	12	12
Пример 4	22	26	16	19

3. Для производства 48 единиц продукта фирма использует 48 единиц труда и 12 единиц капитала. Предельная производительность труда = 0,5. Какова будет предельная производительность капитала?
4. Известна зависимость предельного продукта труда от количества используемых фирмой работников.

L	1	2	3	4	5
MP	40	30	20	10	5

- Фирма может продать любое количество готовой продукции по цене = 10 у.д.е. Если заработная плата одного работника составляет 100 у.д.е., то сколько работников наймет фирма?
5. Фирма использует 10 единиц ресурса X_a и 15 единиц ресурса X_b для производства 3500 единиц продукции. При данной комбинации ресурсов значения предельного продукта и предельных издержек по ресурсам X_a и X_b следующие: $MP_{X_a} = 40$ штук, $MP_{X_b} = 60$ штук; $MRC_{X_a} = 10$ у.д.е., $MRC_{X_b} = 15$ у.д.е.;
Находится ли фирма в равновесии?

VII. Контрольные вопросы

1. Чем рынок ресурсов отличается от рынка продуктов?
2. Что означает совершенно конкурентный рынок ресурсов?
3. Какой характер имеет кривая спрос на рынке ресурсов и что означает движение по кривой спроса?
4. Чем определяется отраслевой спрос на ресурсы?
5. Что означает эластичность спроса на ресурсы и от чего он зависит?
6. Чем определяется рыночное предложение большинства ресурсов?
7. Что означает предельный продукт от ресурса?
8. Что такое предельный доход от ресурса и как он считается?
9. Что такое предельная выручка от ресурса?
10. В чем смысл понятия предельные издержки на ресурс?
11. Если фирма преследует цель – прибыль, то как она приходит к решению сколько ресурсов ей нанять?
12. Что такое экономическая рента и в результате чего она образуется?

ТЕМА 14

РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

I. Основные вопросы темы

1. Рынок труда и его специфика. Спрос, предложение и равновесие на рынке труда.
2. Цена труда и оплата труда. Определение различий в заработной плате.
3. Земля как фактор производства.
4. Экономическая рента ее виды и условия возникновения. Рента и цена земли.

II. Место и значение темы

Труд и земля являются естественными ресурсами, поэтому они объединены в одну тему, хотя каждый из них имеет свою специфику. Фактор труд имеет не только экономическое значение, но и социальное, так как доход от него – заработная плата – для большинства населения является основным. Спрос на труд определяется производительностью труда и конкретно величиной предельного продукта труда в денежном выражении (MRP_L). В данной теме особое внимание также будет уделено изучению предложения труда, которое рассматривается как на индивидуальном уровне (эффект замещения и эффект дохода), так и на рыночном и определяется издержками фирм на покупку труда (MRC_L). Но самое главное – выяснить условие равновесия на рынках труда, так называемое «золотое правило равновесия».

Рынки труда очень дифференцированы как с позиции продавцов фактора, так и с позиции покупателей, что определяет величину экономической ренты, а значит и заработной платы. Кроме этого, на величину зарплаты действует много других рыночных и нерыночных факторов, что требует дополнительного анализа.

Фактор земля также имеет ряд особенностей, что определяет, прежде всего, специфику его предложения. Доходом от этого фактора является земельная рента, которая бывает двух видов. Доход от земли как источника природных ресурсов называется природной рентой.

III. Теоретический раздел

1. Рынок труда и его специфика. Спрос, предложение и равновесие на рынке труда

В экономической теории **рынок труда** определяют как пространство, где цена и количество труда устанавливается взаимодействием спроса и предложения.

Анализ рынка труда начнем с классической концепции занятости применительно к условиям совершенной конкуренции. **Классическая теория занятости** предполагает построение функций совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда, применимых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции образуются путем агрегирования функций спроса отдельно взятых предпринимателей и функций предложения отдельных работников.

Рынок труда в условиях совершенной конкуренции характеризуется следующими *чертами*:

- большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда;

- большое число рабочих, имеющих одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают свой труд;
- ни одна фирма и ни один рабочий не контролирует ставку заработной платы.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется двумя показателями: реальной заработной платой и стоимостью в денежном выражении предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величин предельного продукта. Как известно, привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной заработной платы. В экономической теории эта зависимость называется «прибыль, максимизирующая занятость» и определяется по формуле

$$MRP_L = W,$$

где MRP_L – предельный доход от продукта труда; W – ставка заработной платы.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы и прочих равных условиях, предприниматель, в целях сохранения равновесия, должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает (рис. 1.1).

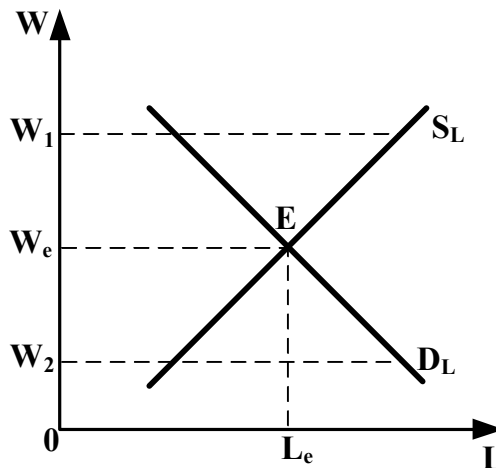


Рисунок 1.1 – Классическая модель рынка труда

Предложение труда также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы. В результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесие на рынке труда. Но тот факт, что данный ресурс неотъемлемая часть человека определяет многие особенности. Прежде всего, нужно различать индивидуальное и совокупное предложение труда. Индивидуальное предложение в значительной степени зависит от двух явлений получивших название **эффект замещения и эффект дохода**. Эти эффекты проявляются тогда, когда необходимо выяснить, как отразится на предложении труда повышение ставок заработной платы.

Ставку заработной платы можно рассматривать как альтернативную стоимость труда, т.к. она представляет собой денежный эквивалент товаров и услуг, которыми приходится жертвовать для получения дополнительного часа досуга. Повышение ставки заработной платы влияет на выбор между трудом и досугом двояким образом (рис. 1.2).

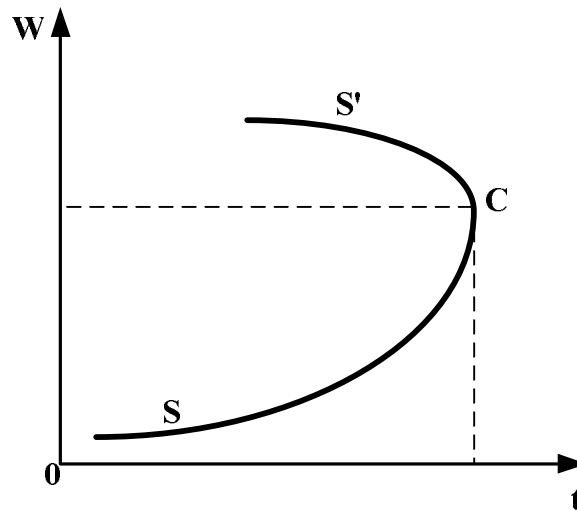


Рисунок 1.2 – Кривая индивидуального предложения труда

С увеличением уровня зарплаты (W) растет продолжительность рабочего времени (t) (кривая SC), однако после прохождения точки C продолжительность труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода. Другими словами, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего времени лишь до определенного предела. Добившись некоторого уровня благосостояния (то есть после прохождения этой точки), работник отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга – эффект замещения (SC) сменяется эффектом дохода (CS).

Вопрос о том, какой эффект является более сильным при данном уровне зарплаты, не имеет точного ответа, поскольку определяется личным решением отдельных людей или групп людей при росте реальной заработной платы.

Изгибающаяся кривая предложения труда характеризует индивидуальное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет всегда иметь положительный наклон. Это, в значительной мере, обусловлено тем, что повышение зарплаты может быть скомпенсировано появлением новых рабочих из других областей. Другими словами, для каждого рынка конкретного вида труда с учетом времени и места целесообразно чертить постоянно возрастающую кривую предложения труда, несмотря на изгиб кривой предложения индивидом своего труда.

Совокупное предложение труда в обществе определяется следующими показателями:

- общей численностью населения;
- долей самодеятельного населения из общего числа жителей;
- средним числом часов, отработанных рабочим на протяжении недели и на протяжении года;
- качеством, количеством и квалификацией труда, который будут затрачивать рабочие.

Вместе с тем, спецификой рынка труда можно считать еще и то, что единого национального предложения, как и спроса здесь нет. Они определяются спецификой производительных сил регионов, спецификой всей системы подготовки кадров и т.д. Кроме того, и конкуренция здесь имеет свои особенности, особенно в краткосрочном периоде. Так, рынку шоферов не конкуренты рынки парикмахеров, экономистов и т.д. Хотя в долгосрочном периоде все может поменяться.

2. Цена труда и оплата труда. Определение различий в заработной плате

Формой дохода ресурса труд является заработная плата. Современная экономическая теория определяет зарплату как цену труда. При этом зарплата определяется в широком и узком смысле слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд».

В широком смысле слова этот термин включает оплату труда:

- рабочих самых разных профессий, объединенных понятием «голубых и белых воротничков»;
- специалистов высокой квалификации: юристов, врачей, преподавателей и т.д.;
- владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению.

При таком подходе к определению заработной платы, в нее включаются доходы в виде премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов.

В узком смысле слова, под термином зарплата понимается ставка заработной платы, то есть цена за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т.д. Это определение помогает разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

Важно также проводить различие между номинальной и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный или месячный труд.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости от уровня цен на товары и услуги.

Зарплата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и пр. На размер заработной платы на самом деле влияет множество дополнительных факторов, иногда неэкономического характера:

- стоимость рабочей силы;
- производительность труда работника;
- квалификация и характер труда;
- конъюнктура рынка труда;
- степень налогообложения и вычеты из суммы заработной платы;
- половые, национальные, расовые и другие признаки.

Уровни заработной платы на конкретных рынках труда различны, но в целом уровень заработной платы определяется на основе спроса и предложения труда. Спрос на любой товар есть функция его предельной полезности, а мерой предельной полезности труда является его предельная производительность.

Предельная производительность труда зависит от следующих основных факторов:

1) от степени его насыщенности другими факторами производства и, прежде всего, основным капиталом (оборудование, здания, сооружения и т.д.);

2) от количества и качества применяемых ресурсов (пахотные земли, минеральные ресурсы и т.д.);

3) от уровня технологий и степени их применения в производстве;

4) от качества труда (здоровье, решительность, образование и подготовка, а также отношение к труду).

Менее ощутимыми, но важными факторами высокой производительности труда являются:

- эффективность и гибкость системы управления;
- деловой, социальный и политический климат;
- размер внутреннего рынка, обеспечивающий возможность реализации продукта.

Если вспомнить, что реальный доход и фактический объем производства – это два способа видения одного и того же, то неудивительно, что реальный доход на одного рабочего может расти примерно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Выпуск большего объема производства в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час.

3. Земля как фактор производства

Известно, что источником доходов может выступать не только труд, но и земля, капитал и предпринимательская способность. С экономической точки зрения все эти факторы имеют свою ценность, в основе которой находится их полезность, а, следовательно, должна быть и цена.

С социально-экономической точки зрения все эти производственные средства **ограничены** как блага. Кроме того, они определенным образом распределены в обществе, то есть на них существует собственность. Значит, они могут продаваться, покупаться и приносить доход.

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве, в котором переплетаются экономический и естественный процессы воспроизводства, земля является главным средством производства. Она служит, во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке, во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости – плодородия, но при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиорации повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи.

4. Экономическая рента ее виды и условия возникновения. Рента и цена земли

Как устанавливаются цены на факторы производства (землю, капитал), и, соответственно, образуются факторные доходы? **Факторными доходами** являются: земельная рента; заработная плата; прибыль, отличающаяся спецификой своего формирования в силу специфики самого фактора предпринимательства.

Рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено. Именно строго фиксированное количество земли и других природных ресурсов отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Исходя из этого, рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли, но и доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности, рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с каким-либо уникальным дарованием.

Принцип установления ренты или арендной платы (часто эти два понятия используются как синонимы) как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Но при этом следует подчеркнуть, что предложение

земли и других природных ресурсов строго фиксировано, а, следовательно, будет отличаться низкой эластичностью или вообще неэластичностью. Цена будет формироваться только спросом на ресурс, а предложение не будет участвовать в формировании цены.

Рассмотрим в качестве примера равновесие на земельном рынке (рис. 4.1).

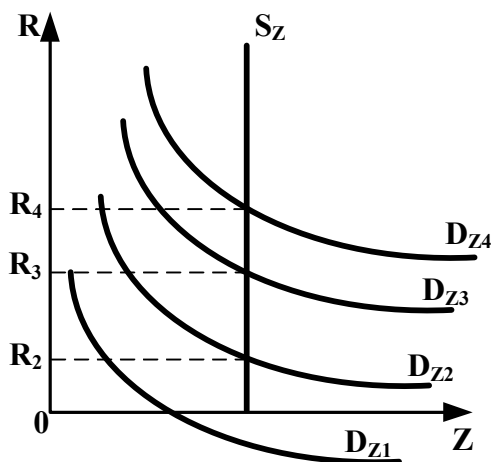


Рисунок 4.1 – Равновесие на рынке земли: изменение уровня земельной ренты

Кривая S_Z – это предложение земли, которое представляет вертикальную линию, т.к. оно неэластично. Единственным фактором, определяющим земельную ренту, является спрос. Расширение спроса с D_{Z1} до D_{Z2} и сокращение спроса с D_{Z4} до D_{Z2} приводит к значительным изменениям величины ренты (с 0 до R_2 и с R_4 до R_2). Если спрос очень небольшой по отношению к предложению (D_{Z1}), то часть земельных участков выступает как «бесплатный товар».

Факторами, определяющими *спрос на землю*, являются:

- цена продукции, выращенной на этой земле;
- производительность земельных участков, которая подчиняется (как и любой фактор производства) закону убывающей отдачи;
- цена на другие ресурсы, в производстве которых используется земля (семена, удобрение, сельхозмашины и т.д.).

Особенность ренты как дохода состоит в том, что повышение ее размера не стимулирует предложение природных ресурсов вообще и земельных участков в частности. Отсюда можно сделать вывод: существование ренты как дохода не стимулирует экономику. Коль скоро предложение земли фиксировано, рента не выполняет побудительной функции.

Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту излишком, то есть платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике. Это своеобразный налог, который все общество платит собственникам земли, покупая продукцию сельскохозяйственного производства.

Понятие земельной ренты как излишка привело к движению за единый налог на землю и даже национализации земли. Но это не получило широкой поддержки, по следующим причинам:

1) Без частной собственности ухудшается использование земли. Если отказаться от частной собственности на землю, то подрывается сам принцип частной собственности, то есть принцип рационального распределения ресурсов.

2) Плодородие почвы обычно улучшают путем производственной деятельности и в этом случае экономическую ренту трудно отделить от вложений в усовершенствование капитала. Практически трудно определить какую часть дохода фактически составляет рента, а какую – предпринимательские усилия.

3) Можно также утверждать, что и другие группы населения получают «незаработанные доходы». Например, дивиденды на акции, доходы по банковским счетам и т.д.

4) Собственники земли меняются и, возможно, выгоду от возрастания земельной ренты получит прежний собственник. Вряд ли справедливо взимать налог с нынешних владельцев, которые уплатили конкурентную рыночную цену.

5) Текущий уровень государственных расходов таков, что одного налога на землю не хватит, его нельзя рассматривать как единственный налог.

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается. Как определяется цена земли?

Цена земельного участка, по сути, представляет капитализированную ренту – ренту, превращенную в капитал. По-другому, **цена земельного участка** есть сегодняшняя суммарная ценность всех будущих арендных платежей, которые земельный участок способен принести. В качестве среднего уровня прибыльности выступает **ссудный процент**. Поэтому цена земельного участка есть сумма денег, которая, будучи положена в банк, приносит доход равный ренте:

$$V_{\text{земли}} = \frac{\text{Размер арендной платы}}{\text{Величина ссудного процента}} \cdot 100\%.$$

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти если увеличивается размер ренты и падать, если повышается норма процента. На практике цена земли зависит от множества факторов, среди которых можно выделить растущий спрос на нее для несельскохозяйственных целей, инфляцию и т.д.

До сих пор мы исходили из предположения, что у каждого участка земли одинаковое качество. Но это не так. Размер ренты зависит от качества земельного участка. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование **дифференциальной земельной ренты**, обусловленной качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на уже представленном ранее графике, но немного с другой точки зрения.

Предположим, что производится только один сельскохозяйственный продукт, скажем, зерно на четырех участках земли разного качества, причем размер каждого участка фиксирован и равен OS . При сочетании с равными величинами капитала, труда и других взаимосвязанных ресурсов производительность или, более точно, предельная производительность в денежном выражении каждого участка земли отражена кривыми спроса D_1, D_2, D_3, D_4 . Участок земли № 1 – наименее производителен, а участок № 4 – наиболее производителен. Из-за ограниченности и фиксированности земельных участков кривая их предложения $S_T S_T$ (а за одно и предельных издержек – $S_T S_T = MRC$) имеет вертикальный вид. Соответствующая экономическая рента с участков № 1, № 2, № 3 будет в точках пересечения спроса и предложения, в которых предельная производительность равна предельным издержкам. При этом разница в ренте отражает качественную неоднородность трех участков земли. Качество земли на участке № 1 настолько низкое, что для фермера было бы невыгодно вводить его полностью в оборот.

Итак, **дифференциальная рента** – это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением) более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и местоположению.

Дифференциальная рента образуется не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности и строительстве. В добывающей промышленности она, как и в землевладении, порождается различиями в уровне производительности труда и величине стоимости продукта. Эти различия обусловлены неодинаковым богатством залежей полезных ископаемых, неравенством других природных условий для шахт, рудников, нефтяных скважин и др. Поскольку цены на продукты добывающей промышленности устанавливаются по худшим условиям ее производства, то на лучших участках земли, где полезные ископаемые добываются с меньшими издержками, образуется разностный доход, который присваивается собственником земли в форме дифференциальной ренты. Земельные собственники получают дифференциальную ренту также за участки земли, на которых строятся здания и сооружения. Ее величина во многом зависит от местоположения сооружаемого объекта.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, т.к. получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия частной собственности на землю.

IV. Основные термины и понятия

Рынок труда и заработная плата

1. Заработная плата
2. Фонд оплаты труда
3. Цена труда
4. Рынок труда
5. Спрос на труд
6. Предложение труда
7. Эффект замещения
8. Эффект дохода
9. Равновесие на рынке труда
10. Экономическая рента от фактора труд
11. Монопсония
12. Номинальная и реальная заработная плата
13. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ)
14. Дифференциация в оплате труда

Рынок земли и земельная рента

1. Рынок земли
2. Предложение земли
3. Спрос на землю: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный
4. Земельная рента
5. Арендная плата
6. Абсолютная земельная рента
7. Дифференциальная земельная рента
8. Природная земельная рента
9. Равновесие на рынках земли
10. Цена земли

V. Графический анализ

Изобразить в координатах (L;W).

1. Монопсонический рынок труда.
2. Функционирование закрытого (цехового) профсоюза.
3. Функционирование открытого (отраслевого) профсоюза.
4. Дать графическое изображение ситуации на рынке земли: владелец земли на Алтае узнает, что рядом будет строиться российский Лас-Вегас. Показать, как изменится размер земельной ренты.

Отразить в координатах (Q; P, C).

5. Используя семейство кривых издержек (средних и предельных) и кривую спроса на рынке сельскохозяйственной продукции, дайте графическое изображение дифференциальной земельной ренты для трех различных по плодородию земельных участков: первый участок самый плодородный, и требует минимум вложений для получения самого большого урожая по сравнению с другими участками; второй менее плодородный, и требует крупных вложений, при этом урожай будет ниже, чем на первом участке; последний самый худший по качеству участок, требует настолько больших вложений, что дифференциальная рента будет отсутствовать (=0), а урожай будет самым низким.

VI. Задачи и ситуации

1. Дана производственная функция, определяющая зависимость выпуска продукции от количества используемых факторов производства $Q = L^{1/2} * C^{1/2}$. Величина капитала фиксирована = 16 ед. Заполните таблицу, показывающую изменение общего выпуска и предельного продукта труда в зависимости от количества труда.

L	1	2	3	4
Q				
MP				

2. Спрос на труд и его предложение выражены формулами: $L_d = 100 - 20W$;
 $L_s = -60 + 80W$.

Нарисуйте кривые спроса и предложения на труд и определите равновесный уровень заработной платы и занятости.

Определите уровень вынужденной безработицы, если минимальная зарплата установлена на уровне 2 у.д.е. в час, и что произойдет с общим доходом рабочих после установления минимальной заработной платы.

3. Производственная функция фирмы: $Q = 20L + 65C - 0,5L^2 - 0,5C^2$; $P_c = 50$ у.д.е., $P_L = 20$ у.д.е. $TC = 2200$. Сколько единиц труда и капитала нужно нанять фирме, чтобы максимизировать выработку продукции?

4. Кафе требуются разнорабочие. Спрос на труд описывается следующей функцией:

$L = 10 - 0,2W$, где L – количество труда, а W – ставка заработной платы. На объявление о найме откликнулось 7 человек. Двое из них готовы работать при часовой ставке не менее 40 у.д.е., двое – не менее 25 у.д.е., двое – за 20 у.д.е., а один был готов на оплату 15 у.д.е.

а) Сколько рабочих будет нанято, и при какой зарплате?

б) Государство законодательно устанавливает минимальный уровень оплаты = 40 у.д.е. в час, сколько работников наймет кафе в этом случае?

5. Имеется участок земли размером 5 га. Комбинации используемой площади и получаемого продукта (в денежном выражении) приведены в таблице ниже:

Земля, га	1	2	3	4	5
Продукт, млн. у.д.е.	25	40	50	58	65

- Какая часть земли будет сдана, если рента = 15 млн. у.д.е. с 1 га?
- Какая часть земли будет сдана, если рента = 10 млн. у.д.е. с 1 га?
- Какую сумму должна составлять рента, чтобы все 5 га были сданы?
- Сколько в этом случае будет стоить участок земли, если ставка % = 10 % в год?

6. Площадь доступной к возделыванию земли = 120 га. Спрос на землю описывается функцией вида: $Q_z = 180 - 3r$, где Q_z – площадь используемой земли в га, а r – ставка ренты в год. Ставка банковского процента = 10 % годовых. Определите равновесную ставку ренты и цену 1 га земли.

7. Вы располагаете определенной денежной суммой. Перед Вами открываются различные альтернативные пути использования этих денег: купить земельный участок; поместить на срочный вклад в банк; приобрести капитальное оборудование для выпуска продукции, пользующейся большим спросом и приносящей большой доход. В каком случае Вы остановите свой выбор на покупке земли? Какие экономические показатели Вы учитываете при этом? Какова теоретическая формула для определения цены земельного участка?

VII. Контрольные вопросы

Рынок труда и заработная плата

- В чем специфика фактора производства труд в экономике?
- Кто является субъектом спроса и предложения на рынке труда совершенной и несовершенной конкуренции?
- Какими факторами определяется величина спроса на труд?
- Существует ли зависимость между ценовой эластичностью спроса на какой-либо товар и ценовой эластичностью спроса на труд, с участием которого этот товар произведен?
- В чем специфика индивидуального предложения труда?
- Почему наклон рыночного предложения труда положительный?
- В чем экономический смысл пересечения кривых спроса и предложения на труд?
- Что такое цена труда и трансфертная цена труда?
- Что такое экономическая рента от фактора труд, и от каких факторов зависит ее величина?
- В чем разница между номинальной и реальной заработной платой? Какие факторы приводят к дифференциации оплаты труда?

Рынок земли и земельная рента

- В чем особенности земли как фактора производства?
- Что является источником абсолютной земельной ренты.
- В чем специфика дифференциальной земельной ренты?
- В чем состоит разница понятий земельной ренты в сельском хозяйстве и квазиренды, получаемой какой-либо фирмой в промышленности?
- Как изобразить при помощи кривых спроса и предложения равновесия на рынке земли? От чего оно зависит?
- Какое влияние спрос на сельскохозяйственные товары оказывает на спрос на землю и на земельную ренту?
- Каков теоретический смысл формулы цены земли?

ТЕМА 15

РЫНОК КАПИТАЛОВ: ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ И ПРИБЫЛЬ КАК ФОРМЫ ДОХОДА

I. Основные вопросы темы

1. Сущность капитала. Запасы и потоки капитала. Стоимость услуг капитала и цена капитала. Доход на капитал и его экономическая природа.
2. Рынок ссудного капитала: спрос и предложение. Равновесие на рынке капитала. Рыночная ставка ссудного процента.
3. Временные предпочтения при оценке капитала. Критерий чистой дисконтированной стоимости. Критерии принятия фирмой инвестиционных решений.

II. Место и значение темы

Капитал является ресурсом, создаваемым людьми, и в этом качестве важнейшим элементом общественного богатства, показателем уровня развития производства (это запасы капитала). Но создается и пополняется капитал за счет потоков капитала, источником которых является ссудный капитал. Физический капитал приносит собственникам доход в виде предпринимательской прибыли, а ссудный в виде процента. Поэтому анализ теории идет в этих двух аспектах. Физический капитал подвергается постоянному износу (физическому и моральному), что требует его воспроизводства (простого и расширенного). Экономическим механизмом и источником простого воспроизводства является амортизация, источником расширенного – предпринимательская прибыль (необходимо представлять ее виды и источники), а также заемные средства, которые фирмы могут занять на рынке ссудного капитала. Ценой денег является ссудный процент. Большое значение в движении денег на рынке ссудного капитала имеет время, что приводит к необходимости измерения цены денег во времени (сложный процент и дисконтирование). Спрос на капитальные активы определяется современной дисконтированной стоимостью чистых потоков доходов, созданных различными видами капитала.

III. Теоретический раздел

1. Сущность капитала. Запасы и потоки капитала. Стоимость услуг капитала и цена капитала. Доход на капитал и его экономическая природа

Капитал, как известно, можно определить как ценность, приносящую поток дохода. Однако это определение капитала на достаточно высоком уровне абстракции. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды.

Основной чертой капитала является процесс его формирования. Поскольку капитал постоянно создается, то его можно представить как соглашение (сделку) между настоящим и будущим временем. Это означает, что для создания капитала необходимо отказываться от сегодняшнего потребления, от немедленного использования материальных благ, чтобы накопить определенный первоначальный капитал в будущем. Другими словами, мы трансформируем сегодняшние затраты в выпуск

продукции в будущем, ограничиваем сегодняшнее потребление ради наращивания потребления в будущем.

Решающим критерием качественной характеристики сущности капитала является сравнение роста будущего выпуска продукции с его сокращением в данный момент.

Ясно, что без средств производства можно произвести продукта меньше, чем со средствами производства. Процессы с помощью капитальных благ являются более производительными. Из этого можно сделать вывод, что капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды.

Количественно чистую производительность капитала можно представить в виде разницы между суммой благ, произведенных при помощи капитала в будущем и суммой благ, которыми приходится жертвовать для создания капитала в настоящем. Чистую производительность капитала, или уровень дохода на капитал, или «естественную» норму процента (рассматриваемые категории используются как синонимы) можно представить и в процентном выражении:

$$\text{Уровень доходности капитала} = \frac{\text{Прирост продукции в будущем}}{\text{Сокращение продукции в настоящем}} \cdot 100 \%$$

Например, доход на капитал в 10 % означает, что вложение дополнительного рубля сегодня увеличит грядущий доход на 10 коп., то есть даст суммарной продукции на 1 руб. и 10 коп.

В свете сказанного ясно, что капиталообразование может быть тогда, когда прирост продукции в будущем станет больше, чем ее сокращение в настоящем. Иначе говоря, рубль сегодня стоит больше рубля завтра. Экономическая теория подчеркивает, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ. Это особенность экономического поведения субъектов рыночного хозяйства получила название **временного предпочтения**. Для того чтобы побудить владельца капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ. Люди готовы забыть о временном предпочтении, если знают, что завтра, например, вместо одного рубля получают 1 руб. и 10 коп. Это значит, что норма временного предпочтения составляет 10 коп. Те же хозяйственные агенты, которые получают заемные средства, должны заплатить за это владельцу капитала.

При анализе нормы временного предпочтения нужно учитывать, что если уровень доходности на капитал – объективная величина, то норма временного предпочтения – субъективная величина и у всех людей разная.

Равновесие на рынке капитала возникает, если норма временного предпочтения уравнивается с уровнем дохода на капитал. Здесь возможны *три ситуации*:

- норма временного предпочтения равна уровню доходности капитала – в этой ситуации процесс образования капитала идет нормально;
- норма временного предпочтения больше уровня доходности капитала – в этой ситуации нет образования капитала, средства проедаются;
- норма временного предпочтения меньше уровня доходности – капитал в этом случае резко активизируется, идет процесс образования капитала.

Все приведенные соображения о капитале важны, поскольку дают возможность понять ситуацию на рынке капиталов, уяснить основу процентного дохода.

2. Рынок ссудного капитала: спрос и предложение. Равновесие на рынке капитала. Рыночная ставка ссудного процента

Процентный доход возникает в процессе совершения кредитных сделок, самая существенная черта которых есть сделка между настоящим и будущим. Это можно выразить фразой: «Я отказываюсь от благ сейчас, но должен получить больше в будущем».

Все хозяйственные агенты оперируют на рынках, которые экономисты называют рынками ссудного капитала. Графически ситуацию на этих рынках можно представить на рис. 2.1. На этом рисунке r – это уровень процента, а I – объем инвестиционных средств (ссудный капитал).

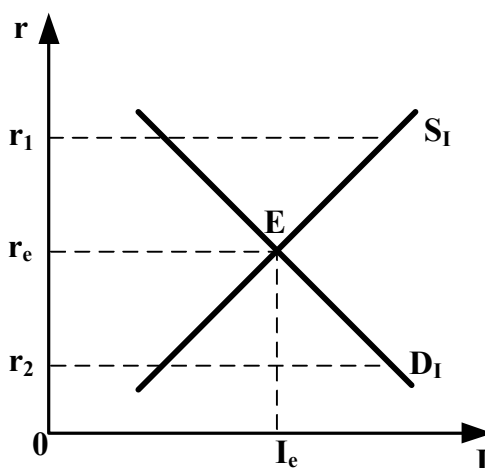


Рисунок 2.1 – Рынок капитала

Спрос на капитал (D_1) имеет отрицательный наклон, т.к. он зависит от доходности, а она определяется законом убывающей производительности капитала. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение капитала (S_1) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что, чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. За кривой предложения стоят временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданием.

Представленный график позволяет понять категорию процента как своеобразную равновесную цену: в точке пересечения линии спроса с линией предложения капитала. В точке E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Так, если вы дали в долг 1000 млн. руб. и получили годовой доход 100 млн. руб., то ставка процента составит:

$$\frac{100 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} \cdot 100\% = 10\%$$

Какие еще факторы влияют на уровень процентной ставки? Важнейшими из них являются:

- условия займа;

- форма предоставления займа (наличные или безналичные деньги, бумажные деньги или золотом);
- размеры риска;
- инфляционные ожидания;
- характер налоговой политики, законов, регулирующих рыночные отношения.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Высокая процентная ставка позволяет отобрать самые безотлагательные и самые экономичные проекты. По мере того, как инвестиционное накопление в предшествующий период вызывает к жизни действие закона убывающей доходности, процентные ставки станут снижаться. Это послужит сигналом для осуществления тех проектов капитальных вложений, которые характеризуются более низкой производительностью. Рыночная процентная ставка в этом процессе служит минимальной нормой прибыльности. Если какой-то вариант капитальных вложений имеет производительность, равную процентной ставке, то это последний вариант, который еще может интересовать предпринимателя.

Таким образом, инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Сам же процент выполняет важнейшую задачу эффективного распределения ресурсов, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

3. Временные предпочтения при оценке капитала. Критерий чистой дисконтированной стоимости. Критерии принятия фирмой инвестиционных решений

Принятие любого инвестиционного решения включает в себя сравнение издержек и ожидаемой прибыли, рассматриваемые в течение определенного временного интервала. Другими словами, основой является сравнение стоимости единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. По сути это проблема сопоставления величины капитала в различные периоды времени, которая получила название **дисконтирование**.

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей полезностью (ценностью), поскольку если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через год, два, три она не только сохранится, но и приумножится.

Дисконтирование позволяет определить нынешний денежный эквивалент суммы, которая будет получена в будущем. Для этого ожидаемую к получению в будущем сумму нужно уменьшить на доход, нарастающий за определенный срок, **по правилу сложных процентов**.

Если мы сегодня инвестируем 100 тыс. руб. под 10 % годовых, то через год мы получим 110 тыс. руб. Эту сумму мы получили следующим образом: 100 тыс. руб. * (100 % + 10 %) или 100 тыс. * (1 + 0,1) = 110 тыс. руб. Через два года: 100 тыс. * (1 + 0,1) * (1 + 0,1) = 121 тыс. руб. и т.д. Этот процесс реинвестирования вместе с доходом на него для получения еще большего дохода в следующих периодах называется «сложением процентов» и описывается следующей формулой:

$$V_t = V_p \cdot (1 + r)^t,$$

где V_t – будущая сумма денежных средств; V_p – начальная стоимость; r – ставка процента или норма доходности, деленная на 100; t – число периодов времени, в каждом из которых накопленные проценты присоединяются к общей сумме.

Зная будущую денежную сумму и ставку процента (в нашем примере 10 %), можно определить современную стоимость этой денежной единицы по формуле вытекающей из предыдущей:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t} = \frac{121\,000}{(1+0,1)^2} = 100\,000 \text{ р.}$$

Мы видим, что современная стоимость денежной суммы тем ниже, чем выше норма доходности и чем отдаленнее срок получения дохода.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю стоимость будущих доходов и принять правильное решение.

Дисконтирование применяется не только при оценке будущей стоимости инвестиций. Население использует процедуру дисконтирования при определении стоимости ценных бумаг, ренты, в банковской, валютной и страховой практике и т.д.

Предположим, что через три года вам потребуется денежная сумма в размере 100 000 р. С этой целью вы хотите купить облигации общим достоинством 100 000 р., подлежащие погашению через три года; ежегодный доход по этим облигациям составляет 9 %. Сколько стоит заплатить по этим облигациям сегодня?

$$V_p = \frac{100\,000}{(1+0,09)^3} = \frac{100\,000}{1,295} = 77\,200 \text{ р.}$$

При анализе дисконтирования важно различать номинальную и реальную процентную ставку. **Номинальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу. **Реальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в неизменных рублях или с поправкой на инфляцию.

Реальная ставка = номинальная ставка – уровень инфляции

Такое разграничение имеет важное значение потому, что именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет определяющее значение при решении вопроса об инвестициях.

IV. Основные термины и понятия

1. Запасы капитала
2. Потоки капитала
3. Амортизация
4. Физический износ капитала
5. Моральный износ капитала
6. Предпринимательская прибыль
7. Инвестиции
8. Ссудный капитал
9. Ссудный процент
10. Норма ссудного процента
11. Реальная процентная ставка
12. Сложный процент
13. Дисконтирование
14. Чистая дисконтированная стоимость

V. Графический анализ

Отразить в координатах (С;і).

1. Что произойдет на рынке ссудного капитала, если государство для решения макроэкономических проблем установило процентную ставку выше равновесной.
2. Ситуацию, когда под влиянием различных внешних факторов произошло увеличение предложения ссудного капитала.
3. Что произойдет на рынке ссудного капитала, если органы власти увеличили размеры пособий по безработице и заработную плату медицинских работников.
4. Каким образом появление новых технологий, новых рынков потребительских товаров повлияет на рынок ссудного капитала.
5. Как повлияют на рынок ссудного капитала инфляционные ожидания.

VI. Задачи и ситуации

1. Фирма производит пиво. Она может продавать полуфабрикат (незрелое пиво) по цене = 8 у.д.е. за 1 литр или зрелое пиво по цене 12,72 у.д.е. за 1 литр. Если она принимает решение о реализации зрелого пива, то на основании данных таблицы необходимо определить, какое количество пива она может заложить на дозревание для достижения максимума прибыли при ставке ссудного процента = 8 %?

Количество незрелого пива, тыс. литров	400	800	1200	1600	2000
Предельные издержки дозревания пива, у.д.е.	400	800	1200	1600	2000

2. Определите внутреннюю норму отдачи капитала в 20 тыс. у.д.е., приносящего через год 25 тыс. у.д.е., если эти вложения ничего не принесут в первый год, а во второй дадут 30 тыс. у.д.е., то какой будет внутренняя норма окупаемости?
3. Предлагается два варианта получения денег: 1-й вариант получать по 2600 у.д.е. ежегодно бесконечное количество времени (продолжительность жизни); 2-й вариант: получить 5000 у.д.е. через год, 8000 у.д.е. – в конце второго года и 20600 – в конце третьего года. Какой вариант предпочтительнее?
4. Вы имеете 100 у.д.е. свободных денег и решаете сберечь их или потратить. Если вложите деньги в банк, то через год получите 112 у.д.е. Инфляция составляет 14 % в год. Какова номинальная и реальная ставка процента?
5. Фирма по торговле недвижимостью планирует купить 2 квартиры на общую сумму 6 млн. 500 тыс. у.д.е., чтобы продать первую из них за 3 млн. 500 тыс. через год, а вторую за 5 млн. – через 2 года. Выгодна ли будет такая операция?
6. Государство для покрытия дефицита государственного бюджета вынуждено было прибегнуть к внутреннему займу. Как это отразится на ставке банковского процента и равновесном объеме ссудного капитала при прочих равных условиях?
7. «Поскольку инвестиции моей фирмы осуществляются за счет прибыли (путем самофинансирования), мне безразлично, какова ставка ссудного процента». Проанализируйте это утверждение с точки зрения экономической теории.

8. Каким образом появление новых технологий, новых рынков потребительских товаров повлияет на спрос, объем спроса на заемные средства? Как это отразится на уровне ставки процента?

VII. Контрольные вопросы

1. Что такое физический капитал? Видите ли Вы разницу между понятиями капитал и капитальное благо?
2. В чем проявляется физический и моральный износ капитала? Какие формы морального износа Вы можете назвать?
3. Что такое амортизация на уровне микроэкономики?
4. Что понимается под инвестициями на микроуровне?
5. Чем Вы объясните отрицательный наклон кривой спроса на капитал и положительный наклон кривой предложения капитала?
6. Что такое предпринимательская прибыль и каковы ее источники?
7. Какова роль фактора времени при определении категории капитал?
8. Что понимается под категориями ссудный капитал и ссудный процент?
9. Во всех учебниках говорится о необходимости сопоставления ожидаемой нормы прибыли с процентной ставкой при принятии инвестиционных решений. Но с какой именно ставкой? Какие виды процентной ставки Вам известны?
10. Когда фирма принимает решение об инвестициях, она должна сопоставить сегодняшние затраты на приобретение капитала с будущими доходами, которые принесут эти затраты. Как называется такая процедура, и как будут происходить расчеты? Имеет ли она какое-либо применение в иных ситуациях в рыночном хозяйстве?
11. А если фирме приходится рассчитывать сегодняшнюю стоимость будущих доходов, то как это называется и какова формула расчетов?

ТЕМА 16

ОБЩЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

I. Основные вопросы темы

1. Частичное и общее равновесие. Анализ общего равновесия.
2. «Провалы» рынка и государство.
3. Частные и общественные блага. Проблема «безбилетника» и обеспечение общественными благами.
4. Распределение доходов. Доходы и неравенство. Источники неравенства. Измерение доходов и неравенства. Кривая Лоренца.
5. Бедность в современном обществе: абсолютная и относительная Минимальный прожиточный бюджет.
6. Общественное благосостояние. Качество жизни и индекс развития человеческого потенциала.

II. Место и значение темы

Данная тема является заключительной в разделе «Микроэкономика» и этим определяется ее специфика. Все отдельные рынки, которые мы анализировали до сих пор, тесно связаны между собой, что и устанавливается теорией общего экономического равновесия. Здесь же впервые ставится проблема результатов функционирования экономики в аспекте экономического благосостояния общества. Общеэкономическое равновесие достигается в том случае, когда оно соответствует Парето-оптимальности (Парето-эффективности). Поэтому необходимо представлять, какие условия лежат в основе его формирования.

Но далеко не все проблемы в экономике можно решить на основе только рыночных механизмов. Поэтому необходимо определить так называемые «провалы» (несостоятельность, фиаско) рынка (экстерналии, интерналии и т.д.). Кроме того, рынок не может решить проблемы благосостояния тех, кто не владеет никакими факторами производства и поэтому требуется определенная государственная политика, направленная на смягчение дифференциации доходов. В этих целях следует изучить, как определяется степень дифференциации доходов в обществе (кривая Лоренца и другие методы), на основе которых разрабатываются основы социальной политики государства. Как можно заметить, в этой теме присутствует государство и поэтому она является переходной к следующему разделу экономической теории – «Макроэкономике».

III. Теоретический раздел

1. Частичное и общее равновесие. Анализ общего равновесия

До сих пор мы ограничивались анализом частичного равновесия, то есть изучали механизм функционирования отдельно взятых рынков (потребители, различные типы фирм). Там мы убедились, что отдельно взятый конкурентный рынок обеспечивает максимизацию потребительского излишка и производство продукции (если речь идет о таких частных рынках как факторы производства) так, что отдача от них максимальна. Рассматривая частные рынки, мы как бы абстрагировались от того факта, что все рынки

взаимосвязаны. Равновесие на каждом отдельном (частном) рынке может быть устойчивым только тогда, когда достигается общее (общеекономическое) равновесие, то есть равновесие на всех рынках.

Общеекономическое равновесие это такое состояние экономики, когда объемы спроса и предложения на всех рынках уравновешены и ни на одном рынке нет тенденции к их изменению, а значит устанавливаются стабильные цены. То есть стабильность цен является одним из главных критериев общеекономического равновесия. Конечно, необходимо иметь в виду, что в экономике процессы не столь однозначны и линейны как в других сферах. Есть тенденции и поэтому очень важно, какая тенденция преобладает. Если мы планировала рост цен в 2007 году на уровне 7-8%, а получили 11-12 (по разным оценкам еще больше), то ясно, что равновесного состояния наша экономика еще не достигла.

Общеекономическое равновесие устанавливается на основе эффекта обратных связей в экономике. Эффектом обратных связей называется изменение цен и количества на некоторых рынках в ответ на изменения, возникающие на других внутренних или даже внешних рынках. Эти связи делятся на прямые и обратные. Через прямые связи первоначальные изменения на рынке какого-либо блага влияют на рынки других благ. Посредством обратных связей осуществляется обратное влияние изменений на рынках этих других благ на тот рынок, который являлся первопричиной изменений. Например, рост цен на нефть привел к росту энергии (прямая связь), но это в свою очередь повлияло на то, что затраты на добычу нефти тоже выросли в силу роста цены на энергию (обратная связь). В зависимости от сочетания прямых и обратных связей выделяют симметричные и асимметричные рыночные взаимодействия.

Симметричные взаимодействия имеют место тогда, когда зависимости между ценами на сопряженных рынках одинаковы в рамках прямых и обратных связей, которые, в свою очередь, бывают однонаправленные и симметрично направленные. Симметрично однонаправленные взаимодействия имеют место тогда, когда цены на сопряженных (взаимосвязанных) рынках (А и Б) изменяются в одном направлении: либо растут, либо падают. До настоящего времени мы изучали именно симметричные рынки.

Симметрично разнонаправленные взаимодействия имеют место тогда, когда цены на сопряженных рынках меняются в разных направлениях.

Для асимметричных взаимодействия характерен различный тип взаимосвязи между ценами на сопряженных рынках в рамках прямых и обратных связей. Подробнее о них ниже.

Алгебраическая модель достижения общего экономического равновесия впервые была предложена Л. Вальрасом. Для достижения общего равновесия необходимо соблюдение ряда условий, которые мы выясняли в соответствующих темах:

1) Предельные нормы замещения любой пары благ для всех потребителей должны быть одинаковы.

$$MRS_{xy} \text{ потребителя } A = MRS_{xy} \text{ потребителя } B$$

2) предельные нормы технологического замещения ресурсов должны быть одинаковы при выпуске любых благ

$$MRTS_{KL} \text{ производства блага } X = MRTS_{KL} \text{ производства блага } Y$$

3) предельная норма замещения в потреблении должна быть равна предельной норме трансформации благ в производстве Формула

$$MRT_{KL} = MRS_{xy}$$

Если эти условия соблюдаются, то экономика достигает оптимального состояния, то есть соответствует критерию Парето-эффективности. Согласно этому критерию использование экономических ресурсов и благ является эффективным только в том случае, если невозможно за счет их перераспределения улучшить положение одних экономических субъектов, не ухудшая положения других. Если за счет перераспределения благ или ресурсов удается улучшить положение хотя бы одного субъекта, без ухудшения положения других, то конечное распределение является Парето-предпочтительным по отношению к исходному распределению. Парето-эффективными считаются только такие способы использования (распределения) благ и ресурсов, по отношению к которым не существует Парето-предпочтительных состояний. Использование всей совокупности благ и ресурсов может считаться эффективным по критерию Парето, когда обеспечивается эффективность в потреблении благ, в их производстве и в структуре выпуска.

2. «Провалы рынка» и государство

Государство является одним из участников хозяйственной жизни, но последствия его действий для экономики несравнимы с воздействием фирм или домохозяйств. Как правило, действия государства сконцентрированы вне рыночного сектора и имеют свои особенности.

Традиционно существует два подхода к пониманию роли государства. Первый из них описывает стратегию невмешательства – государство должно делать только то, с чем рынок не в состоянии справиться сам. Так, Милтон Фридмен, основатель современного монетаризма считает, что государство должно, во-первых, поддерживать законность функционирования хозяйственной системы, во-вторых, выполнять роль третейского судьи в различных спорах, и в-третьих, обеспечить функционирование рыночной системы. На этом роль государства заканчивается, остальное сделает рынок и механизм конкуренции.

Второй подход отводит государству гораздо большую и значительную роль. Согласно этому подходу государство должно:

- устанавливать и защищать права собственности;
- бороться с провалами рынка;
- осуществлять перераспределение ресурсов;
- осуществлять социальную защиту нуждающихся в ней людей.

Некоторые из этих направлений уже рассматривались, основные же – проблемы макроэкономики. Здесь же остановимся только над некоторыми проблемами. И первая из них это провалы рынка.

Под **провалами рынка** понимают такие ситуации, в которых рынок не может действовать эффективно. Таких провалов достаточно много. Остановимся на анализе основных из них. К провалам рынка относятся:

- *Монополизм в экономике* – это направление провалов изучалось нами в соответствующих разделах, так что отсылаем туда. Здесь же только отметим, что рынок естественным путем порождает монополизм и, прежде всего, естественные монополии. И задача государства контролировать их деятельность.
- *Внешние эффекты* – ситуация, когда действия какого-либо экономического агента сказываются на третьих лицах, не имеющих отношения к данному экономическому агенту. Примером негативного внешнего эффекта может послужить загрязнение окружающей среды производственным предприятием,

громкая музыка у соседей и т.п. В то же время бывают и позитивные внешние эффекты – например, расположение пасеки рядом с плодовым садом: пчелы опыляют цветы, увеличивая урожайность, и увеличивая количество меда. Поскольку при свободном рынке производитель не интересуется создаваемыми им внешними эффектами, и в большинстве случаев они наносят вред, государство должно взять на себя контроль за ними.

- *Информационная асимметрия (асимметричная информация)* – проявляется в том, что один экономический агент обладает большей информацией о каком-либо предмете или явлении, чем его партнер. В этом случае он оказывается в более выигрышном положении и может извлечь из него сверхприбыль. Информационная асимметрия особенно сильно проявляется в таких отраслях как образование и здравоохранения, так как человек не в состоянии оценить заранее квалификацию учителя или врача. При свободном рынке (без вмешательства государства) такая ситуация привела бы к ухудшению качества образования и медицинских услуг, и, следовательно, снизила бы благосостояние общества.

3. Частные и общественные блага. Проблема «безбилетника» и обеспечение общественными благами

Абсолютное большинство благ являются частными не только по их производству, но и по потреблению. И все, что мы до сих пор рассматривали касалось в основном частных благ. Если посмотреть на эти блага в рассматриваемом нами аспекте, то их основная черта в том, что потребление таких благ одним субъектом исключает их из потребления другими субъектами. Но очень много благ потребляются по-другому – это общественные блага. **Общественные блага** – блага, которыми пользуются все члены общества без исключения, а их объем и качество не зависят от количества потребителей. Общественные блага характеризуются следующей спецификой:

- неисключаемость их из потребления. Здесь принцип такой: или всем или никому, а отсюда вытекает их вторая особенность;
- «проблема безбилетника»: если благо нельзя исключить из потребления, то как заставить всех платить за такое благо. Всегда найдутся те, кто постарается уклониться от уплаты (безбилетник).

В принципе можно найти способы уплаты, но они будут обходиться слишком дорого и поэтому рынок за производство таких благ или совсем не берется или только на каких-то условиях, выработанных опять же под контролем государства.. Первые блага – это чистые общественные блага и здесь места рынку нет. К таким благам относятся национальная оборона, свод законов, правопорядок, установка светофоров, маяков и т.д. К другому же типу можно отнести образование, здравоохранение, где вполне совместимы и частные, и общественные блага. Источником производства таких благ является перераспределение национального дохода через бюджет. Государство, собирая налоги, в состоянии обеспечить финансирование производства общественных благ, так как если эти блага и являются для многих бесплатными, но это совсем не означает, что их производство ничего не стоит. Затраты на их производство огромны, но осуществляет их государство через перераспределение созданного дохода, но это уже проблема налогов и бюджета, то есть макроэкономика.

4. Распределение доходов. Доходы и неравенство. Источники неравенства. Измерение доходов и неравенства. Кривая Лоренца

Общественное воспроизводство это неразрывное единство производства, распределение, обмена и потребления. Все фазы, кроме распределения, мы уже выясняли (вся теория производства, рыночных структур, ресурсов – это производство, теория спроса и предложении – обмен, теория потребительского выбора – потребление). Теперь кратко остановимся на фазе распределения.

Распределение устанавливает долю субъектов экономики в созданном ею национальном продукте. Принято различать функциональное и персональное распределение. Функциональное распределение означает распределение национального дохода между собственниками факторов производства. Оно показывает, какая его доля приходится на труд, землю, капитал и формы этих доходов нам уже известны (зарплата, прибыль, рента, процент). Эти доходы называются первичными.

Персональное распределение национального дохода это его распределение вне зависимости собственности на факторы производства. То есть это уже окончательное распределение. Все доходы, кроме факторных, являются вторичными, так как получаются в результате перераспределения национального дохода через такие конкретные инструменты как налоги и бюджет (у одних взяли – другим дали). И здесь четко определяется роль рынка и государства. Первая форма распределения – чисто рыночная. Но в любом обществе имеется слой людей, которые никакими факторами не обладают, а значит и доходов по ним получать не могут. Обычно выделяют следующие категории таких людей:

1) Те, кто не может трудиться по состоянию здоровья или по возрасту. Слой этих людей – почти половина населения страны: дети, пенсионеры, инвалиды и т.д.

2) Те, кто может и хочет трудиться, но рынок вытеснил их из сферы занятости – безработные.

3) Те, кто трудится, но оплата труда не обеспечивает им даже минимального стандарта потребления. Как правило, к этому слою относят всех, у кого среднедушевой доход ниже минимального прожиточного бюджета. И тогда сюда могут попасть люди и из первых групп.

В результате распределения и перераспределения доходов в обществе формируется их дифференциация населения, то есть расслоение, распределение людей на отдельные группы в зависимости от среднедушевого дохода. И задачей государства является измерение этой дифференциации, а главное – разработка мер по ее сглаживанию. Существует много различных способов измерения дифференциации, но в данном случае мы остановимся только на кривой Лоренца и коэффициента Джини.

Кривая Лоренца и коэффициент Джини

Уже знакомый нам итальянский экономист и социолог В. Парето обобщил статистические данные ряда стран и установил, что между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость. Позже американский экономист О. Лоренц развил этот закон, предложив его графическое изображение в виде кривой (рис. 4.1), получившей название кривая Лоренца, «лук» Лоренца, а итальянский же экономист К. Джини уже на этой основе предложил измерение дифференциации через коэффициент Джини. Рассмотрим их.

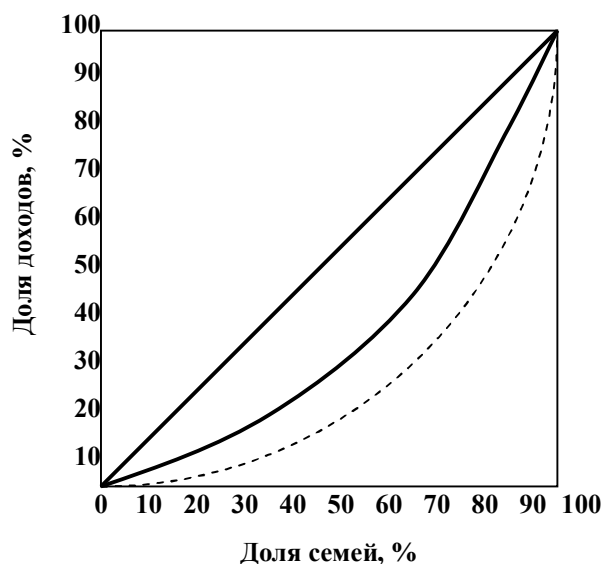


Рисунок 4.1 – Кривая Лоренца

Построим квадрат и отложим на горизонтальной оси население, но не в абсолютных, а в относительных показателях, то есть все население = 100% и разобьем ось на 5 равных частей, то есть в каждой по 20%. И расположение от самых бедных до самых богатых. На вертикальной оси точно также отложим 100%, полученного в обществе дохода и тоже разобьем на 5 частей по 20% в каждой. Проведем биссектрису, которая делит квадрат на два равных треугольника. Эта ось называется осью абсолютного равенства. Действительно, видно, что 20% населения принадлежит 20% дохода и т.д. Затем по данным статистики откладывается фактическое соотношение между ними. Это и будет кривая Лоренца. Чем больше она отдалена от оси абсолютного равенства, тем глубже неравенство в данном обществе.

Площадь между осью равенства и кривой неравенства и есть площадь неравенства. На ее основе и определяется коэффициент Джини как отношение площади неравенства к площади треугольника, делящего квадрат пополам. Этот индекс еще называют индексом концентрации доходов. Считается, что его нормальное значение находится в пределах 0,25-0,3. В России же этот индекс был равен в 2003 году 0,398, в 2006 – 0,405, то есть дифференциация усиливается. В любом обществе есть слой богатых и бедных, но все же государство должно обеспечивать более равенство. Или, по крайней мере, оказывать поддержку тем, кто находится внизу социальной пирамиды и по отношению к которым применяется термин бедность.

5. Бедность в современном обществе: абсолютная и относительная Минимальный прожиточный бюджет

5.1. Бедность

Принято различать относительную и абсолютную бедность. Под абсолютной бедностью понимается такой уровень доходов, при котором человек не может полностью удовлетворить даже базисные потребности и по сути находится на уровне физиологического выживания. Такой уровень бедности часто называют нищетой. Правда и здесь в конкретном анализе выделяют разные уровни, но для нас это не имеет значения.

Под относительной бедностью понимается невозможность поддерживать стандарт жизни, сложившийся в данном обществе в данное время. То есть она показывает, на сколько человек беден по отношению к другим членам общества. Здесь

очень большое значение имеет психологический фактор, хотя объективная составляющая имеет преобладающее значение. Считается, что абсолютную бедность в стране искоренить можно, но относительную – никогда, так как всегда так было и, очевидно, будет, что уровень доходов дифференцирован, что обусловлено самими рыночными механизмами.

Как отмечалось, задача государства оказывать социальную поддержку прежде всего бедным слоям населения, для чего любому государству необходим критерий, на основе которого это и определяется. В России таким критерием служит показатель минимальный прожиточный бюджет (МПБ).

5.2. Минимальный прожиточный бюджет (МПБ)

Минимальный прожиточный бюджет – это интегральный социальный норматив минимального потребления населением товаров и услуг. Величина МПБ представляет собой стоимостную оценку минимального набора, установленного по определенным нормативам, как считается, достаточным для физического выживания человека (по существу это размер прожиточного минимума, рассчитанного на основе установленной законом потребительской корзины). Исходя из такого понимания МПБ, он рассчитывается на основе минимальной продовольственной корзины, куда вначале входил набор из 19 наименований продуктов, потом – 25, сейчас – 33. Но дело даже не в количестве составляющей корзины, а в качестве.

Вообще же МПБ рассчитывается по трем демографическим группам: трудоспособное население, пенсионеры, дети. И некоторая разница в их продовольственной корзине имеется. И это является базой для расчета всего МБП. Так как уровень цен оказывает очень большое влияние на МПБ, то сейчас этот показатель утверждается не только на федеральном уровне, но и на уровне каждого региона руководителями регионов (губернаторами) каждые три месяца на основе динамики цен предшествующего квартала и печатается в прессе. У кого среднедушевой доход ниже этого уровня тот может рассчитывать на помощь государства и, прежде всего, в оплате услуг ЖКХ.

6. Общественное благосостояние. Качество жизни и индекс развития человеческого потенциала

Подводя итоги, можно сказать, что государство воздействует на экономику, преодолевая провалы рынка и осуществляя перераспределение доходов и ресурсов. И конечной целью любого государства является благосостояние его народа. В конституции любой страны в той или иной форме провозглашен этот тезис «Благо народа – высшая цель государства». Но как его измерить это благо? Считается, что конкретными показателями благосостояния является уровень и качество жизни и для их определения в свою очередь было разработано большое количество стоимостных и натуральных показателей.

Длительное время в качестве обобщающих характеристик качества экономического роста, проявляющегося в качестве жизни, использовались главным образом демографические показатели (ожидаемая продолжительность предстоящей жизни населения, уровень младенческой смерти и т.д.) и экономические (ВВП на душу населения, ИПЦ и т.д.). Однако развитие мировой экономики показало, что экономический рост не всегда сопровождается позитивными социальными последствиями, проявляющимися в улучшении качества жизни. Поэтому постепенно формировалась система показателей уровня и качества жизни, которая отражала важнейшие их аспекты. Вместе с тем возникла потребность в построении единого

интегрального показателя оценки качества жизни, объединяющего разные аспекты социально-экономического развития общества и показывающего не просто экономический рост, а его качество. И в 80-х годах прошлого века экспертами Программы развития ООН началась активная разработка концепции развития человеческого потенциала, в которой взаимосвязано рассматривались проблемы совершенствования производства и распределения товаров и услуг с расширением и использованием способностей и возможностей людей. Человек здесь рассматривался как цель и как критерий общественного прогресса в целом и качества экономического роста в частности. Как итоговый результат этой работы в 1990 году был предложен показатель – индекс развития человеческого потенциала – ИРЧП, который отражал три ведущих фактора жизни: долголетие, образованность и доход. Рассмотрим кратко, как рассчитывается этот индекс. Прежде чем рассчитывать сам ИРЧП, необходимо рассчитать показатели по каждому из элементов (рис. 6.1). Для расчета индексов по этим элементам – продолжительности жизни, образованию и ВВП – для каждого из используемых показателей устанавливаются минимальное и максимальное значения (пороговые значения, табл. 6.1).

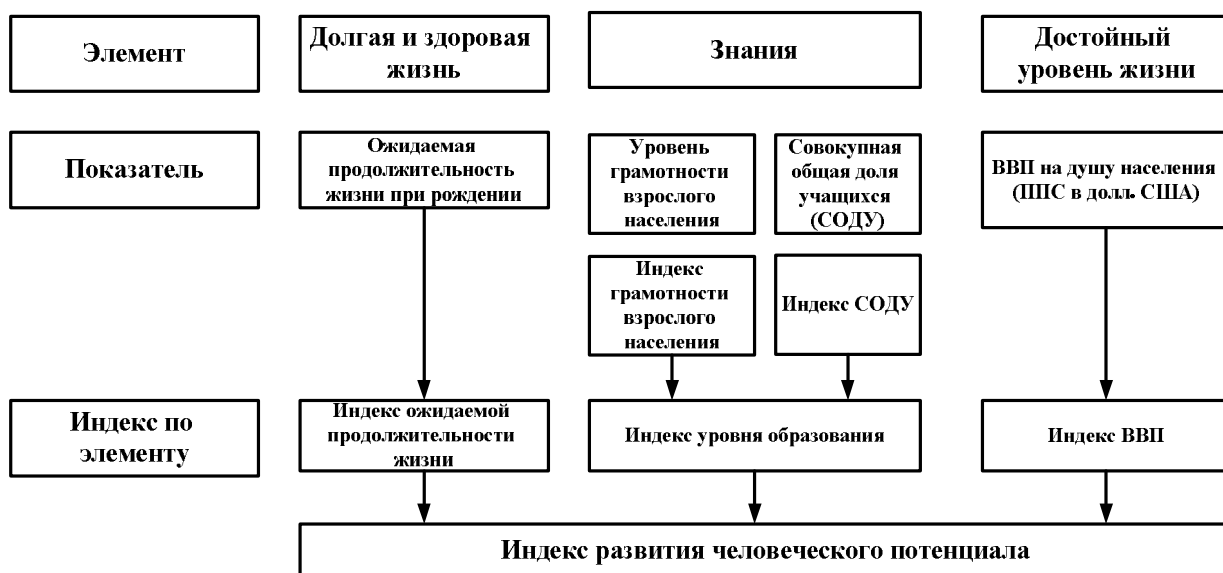


Рисунок 6.1 – Структура и состав индекса развития человеческого потенциала

Достижения по каждому показателю выражаются величиной от 0 до 1, которая рассчитывается по следующей общей формуле:

$$\text{Индекс по элементу} = \frac{\text{Фактическое значение} - \text{Минимальное значение}}{\text{Максимальное значение} - \text{Минимальное значение}}$$

Таблица 6.1 – Пороговые значения для расчета ИРЧП

Показатель	Максимальное значение	Минимальное значение
Средняя продолжительность жизни (лет)	85	25
Уровень грамотности взрослого населения (в процентах)	100	0
Совокупный валовой коэффициент поступивших в учебные заведения (в процентах)	100	0
ВВП на душу населения (ППС в долл. США)	40000	100

После этого рассчитывается ИРЧП как среднее арифметическое индексов по элементам.

Использование комплексного показателя человеческого потенциала позволяет разделять страны на группы с различным уровнем человеческого развития. Вне зависимости от уровня экономического развития (будь это индустриальные или развивающиеся страны) к странам с высоким уровнем человеческого развития относятся те, в которых $ИРЧП \geq 0,8$; к странам со средним уровнем человеческого развития – те, в которых $0,5 \leq ИРЧП < 0,8$; к странам с низким уровнем человеческого развития – те, в которых $ИРЧП < 0,5$. Россия находится по этому показателю в зависимости от последних лет от 67 до 72 места с $ИРЧП = 0,750$, то есть относимся к странам со средним уровнем. У нас очень низкая продолжительность жизни и поэтому дальнейшее повышение качества жизни должно быть направлено в первую очередь именно на повышение долголетия граждан.

IV. Основные термины и понятия

1. Общее экономическое равновесие
2. Эффект обратной связи
3. Несостоятельность рынка
4. Внешние эффекты (экстерналии)
5. Внутренние эффекты (интерналии)
6. Теорема Р. Коуза
7. Общественные товары (блага)
8. Асимметрия информации
9. Диверсификация рисков
10. Страхование рисков
11. Дифференциация доходов
12. Кривая Лоренца
13. Децильный коэффициент
14. Уровень жизни
15. Качество жизни
16. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)
17. Бедность (абсолютная и относительная)
18. Минимальный прожиточный бюджет (МПБ)

V. Графический анализ

1. Отразить в координатах (Q;P) рынок свободных (общественных) благ.
2. Государство вводит существенный прогрессивный налог на доходы граждан (то есть чем больше доход, тем больше налоговая ставка). Как это отразится на конфигурации кривой Лоренца?
3. Отрадите в координатах (I; TU) следующие отношения людей к риску:
 - а) нейтральное;
 - б) любят рисковать;
 - в) испытывают антипатию к риску (противники риска);
 - г) отношение к риску меняется в зависимости от уровня дохода.

VI. Задачи и ситуации

1. В таблице даны индивидуальные объемы спроса трех субъектов: А, Б, В.

Цена	10	9	8	7	6	5	4	3
Величина спроса А	0	0	0	1	2	3	4	5
Величина спроса Б	1	2	3	4	5	6	7	8
Величина спроса В	0	0	1	2	3	4	5	6

а) Определить объем рыночного спроса на данный товар, если это чистое частное благо.

б) Определить объем общественного спроса, если этот продукт является чистым общественным благом.

в) Найти оптимальный объем выпуска такого чистого общественного блага, если его предложение такое, как в таблице:

Цена блага	24	22	20	18	16	14	12	10
Объем предложения	8	7	6	5	4	3	2	1

г) Если бы данный продукт производился в частном секторе, каков был бы объем его выпуска.

2. Чему будет равен индекс Джини, если доходы населения в первой группе составляют 10000 руб., во второй группе 5000 руб.?

3. Определить децильный коэффициент, если среднедушевые доходы 10 % наиболее обеспеченных граждан – 6000 руб., 10 % самых малообеспеченных – 1000 руб.

4. Домохозяйства расположены в порядке возрастания располагаемого дохода и разделены на четыре равные группы. Первая группа имеет 10 % суммарного дохода, вторая – 20 %, третья – 30 %.

а) Найти квартильный коэффициент.

б) Чему равна величина децильного коэффициента?

в) Как изменится квартильный коэффициент, если в результате изменений налогового законодательства располагаемый доход первой группы сократится на 5 %, второй группы – на 10 %, третьей – на 15 %, четвертой – на 25 %. Найти новый квартильный коэффициент.

г) Постройте кривую Лоренца и рассчитайте коэффициент Джини для исходного распределения доходов.

5. Предположим, что индекс цен на потребительские товары учитывает только две группы товаров: питание и жилье. Удельный вес продуктов питания = 0,33, а жилья = 0,67. Цены на продукты питания выросли на 20 %, а на жилье снизились на 2 %. Насколько упал уровень жизни?

6. Электростанция выпускает все отходы в атмосферу через обычную дымовую трубу и это составляет 75 тыс. тонн двуокиси серы в год. Фирма делает расчеты, как снизить внешние эффекты и рассчитывает несколько вариантов:

1) Самый дешевый способ уменьшить уровень загрязненности среды заключается в том, чтобы перейти на более дешевый уголь из другой шахты, расположенной на несколько более далеком расстоянии. Это снижает общий выброс до 60 тыс. тонн в год при затратах в 250 у.д.е. на тонну серы.

2) Установка оборудования, которое удаляет часть серы путем «Промывки» угля, дает возможность уменьшить загрязнение еще на 10 тыс. тонн при затратах в 500 у.д.е. на тонну.

3) Установка в трубе газоочистителей для удаления половины оставшейся серы даст возможность снизить объемы загрязнения еще на 20 тыс. тонн, причем затраты

составили бы 750 у.д.е. на тонну. Дальнейшее уменьшение выброса невозможно без полного закрытия станции.

а) Рассчитать увеличение предельных затрат на снижение уровня выпуска и уменьшение предельной стоимости выброса отходов.

б) Построить график, где на вертикали отражается предельная стоимость выбросов и предельные затраты на очистку, а на горизонтали – количество отходов (серы).

7. Приведите пример общественного блага, которым Вы пользуетесь в своем городе, и оцените выгоду от него. Прокомментируйте, соответствует ли полезность этого блага Вашему желанию платить за него?

8. Когда Вы принимаете меры, чтобы избавить свой сад от сорняков, Вы приносите пользу своим соседям, уменьшая опасность того, что семена сорняков будут перенесены ветром к ним. Как Вы считаете, почему каждый садовод в округе будет осуществлять борьбу с сорняками в объеме, меньше эффективного?

VII. Контрольные вопросы

1. Что понимается под общим экономическим равновесием?
2. Что такое эффект обратных связей?
3. Какое распределение ресурсов отвечает Парето-оптимальности?
4. В чем проявляется несостоятельность рынка?
5. Почему рыночные механизмы не могут решить все экономические и социальные проблемы?
6. В чем проявляются отрицательные внешние эффекты?
7. Как государство может минимизировать экстерналии?
8. Какое значение для минимизации экстерналий имеет теорема Р. Коуза?
9. Приведите примеры положительных экстерналий?
10. Что является причиной появления интерналий?
11. Каким образом минимизируются интерналии?
12. Чем общественные блага отличаются от частных?
13. В чем суть проблемы «безбилетника»?
14. Приведите примеры асимметрии информации: «рынок лимонов», рыночные сигналы, проблема заказчик-агент.
15. Какими методами минимизируются риски в случае неопределенности результата (расчет вероятности ожидаемого события, диверсификация рисков, страхование)?
16. Что означает функциональное и персональное распределение доходов?
17. В чем причины дифференциации доходов?
18. Как измеряется дифференциация (основные методы)?
19. В чем различие между абсолютной и относительной бедностью?
20. Что понимается под уровнем и под качеством жизни?
21. Какие показатели измеряют уровень и качество жизни?
22. Какие показатели берутся для измерения ИРЧП?
23. Что такое минимальная продовольственная корзина и минимальный потребительский бюджет? Как и с какой целью они рассчитываются?
24. Что такое социальная политика государства, и каковы ее основные направления в современной России?

МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 17

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

I. Основные вопросы темы

1. Возникновение современной макроэкономической теории. Дж.М. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег» и ее значение для макроэкономического анализа. Предмет и методы макроэкономики.
2. Макроэкономика и макроэкономическая политика.
3. Система национальных счетов и агенты (субъекты) экономических отношений
4. Валовой внутренний продукт – основной показатель национального производства.
5. Учет ВВП по расходам (метод потока товаров). Учет ВВП по доходам (метод потока издержек). Учет ВВП по добавленной стоимости.
6. Другие показатели, рассчитываемые на основе ВВП.
7. Номинальный и реальный ВВП. Текущие и сопоставимые цены. Дефлятор и индекс потребительских цен.

II. Место и значение темы

Эта тема является введением в курс макроэкономики и знакомит с кругом основных макроэкономических проблем и методами их анализа. Тема начинается с выяснения предмета макроэкономики: определения основных проблем, субъектов, показателей, агрегатов, индикаторов. Кроме того, здесь мы еще раз обращаемся к методам анализа и, прежде всего, к моделям, их видам и принципам построения. Это не случайно, так как изучение макроэкономических проблем часто основано на противопоставлении разных подходов (моделей).

Макроэкономические измерения – это огромный поток информации, но в курсе экономической теории анализ ведется на основе довольно ограниченного количества показателей, которые являются основой для изучения всех последующих тем.

В курсе микроэкономики мы изучали некоторые номинальные и реальные измерения (номинальная и реальная зарплата, номинальный и реальный процент), здесь же анализ выводится на уровень макропроцессов. Необходимо понять не только взаимосвязь номинальных и реальных показателей, но и рассмотреть их в динамике.

III. Теоретический раздел

1. **Возникновение современной макроэкономической теории. Дж.М. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег» и ее значение для макроэкономического анализа. Предмет и методы макроэкономики**

Макроэкономика – это раздел экономической теории, рассматривающий, как функционирует экономическая система в целом. Объектами изучения макроэкономики являются богатство и доход нации, темпы и факторы экономического роста, структура и пропорции общественного производства, проблемы взаимодействия национальных экономик.

Исторически сначала сформировалась такая отрасль экономической теории, как микроэкономика. Но проблемы макроэкономики рассматривались еще древними философами (Платон, Аристотель). Роль государства в экономической жизни пытались определить меркантилисты, позднее – Ф. Кенэ, А. Смит, К. Маркс.. Деление на макро- и микроэкономику для обозначения сфер экономики, их теоретического и прикладного анализа стало общепринятым в экономической литературе с середины 30-х гг. XX в., с выходом в свет в 1936 г. работы Джона Мейнарда Кейнса под названием «Общая теория занятости, процента и денег». 20-е годы XX века характеризовались мировым спадом в экономике, а в США – это годы «Великой депрессии». Многие закономерности, описанные в трудах экономистов, прежде всего законы функционирования совершенной конкуренции не действовали. Более того, именно рыночные механизмы привели к дисбалансам в экономике и в то же время не смогли восстановить равновесие. Требовались, наряду с рыночными рычагами другие, основанные на государственном регулировании. Наиболее полно идея необходимости государственного вмешательства в экономику и была изложена Дж. Кейнсом.

Само понятие «макроэкономика» связано с греческими словами «макрос» – большой, крупный и «экономика» – искусство управления хозяйством. Таким образом, макроэкономика как составная часть экономической теории имеет дело с крупными экономическими величинами и проблемами. Основные различия между макро- и микроанализом представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Различия между макро- и микроанализом

Критерий	Микроэкономический анализ	Макроэкономический анализ
Предмет исследования	Закономерности индивидуальных цен, объемов производства, рынков.	Закономерности экономики в целом.
Объекты исследования	Рынки совершенной и несовершенной конкуренции, рынки факторов производства, товаров и услуг, рабочей силы.	Общий уровень национального дохода, занятости цен и внешнеэкономической деятельности.

Концентрируя внимание на наиболее значимых экономических факторах развития экономики, макроэкономика как бы оставляет «за кадром» поведение отдельных экономических агентов – фирм, домохозяйств. Макроэкономический анализ предполагает абстрагирование от различий между отдельными рынками и выявление ключевых моментов функционирования целостной экономической системы.

Макроэкономический анализ абстрагируется от таких деталей, как поведение отдельных экономических агентов или определение цен на отдельных рынках. Рынок различных товаров рассматривается как единый. Макроэкономика рассматривает взаимосвязь, взаимодействие рынков (товарного, труда, денег), а также национальную экономику в целом.

Микро- и макроэкономические процессы тесно взаимосвязаны. В микроэкономике мы изучаем отдельные рынки, считая, что ситуация на других, а так же уровень дохода уже заданы. При этом главное выяснить, как эти доходы распределяются между отдельными товарами. Макроэкономика наоборот исследует такие явления, как совокупные доходы и расходы, потребление, общий уровень цен, то, как решения домашних хозяйств влияют на изменения в макроэкономической системе.

Еще одна важная макроэкономическая проблема – это возможности и проблемы государственного вмешательства в экономику.

В современной экономической теории модель общественного производства представлена в *модели экономического оборота продуктов доходов* (рис. 1.1). В реальной экономике существует множество рыночных субъектов, но в данной модели

все они объединяются в *сектора (хозяйственные субъекты)*. Существует три субъекта: **предприятия, домохозяйства, правительство**. Многообразие операций между ними объединено в потоки – **товарный и денежный**. Взаимосвязь между секторами осуществляется на двух рынках – **рынке продуктов** и **рынке ресурсов**. На рисунке 1.1 наглядно представлена модель закрытой экономики, не учитывающая внешнеэкономические связи.

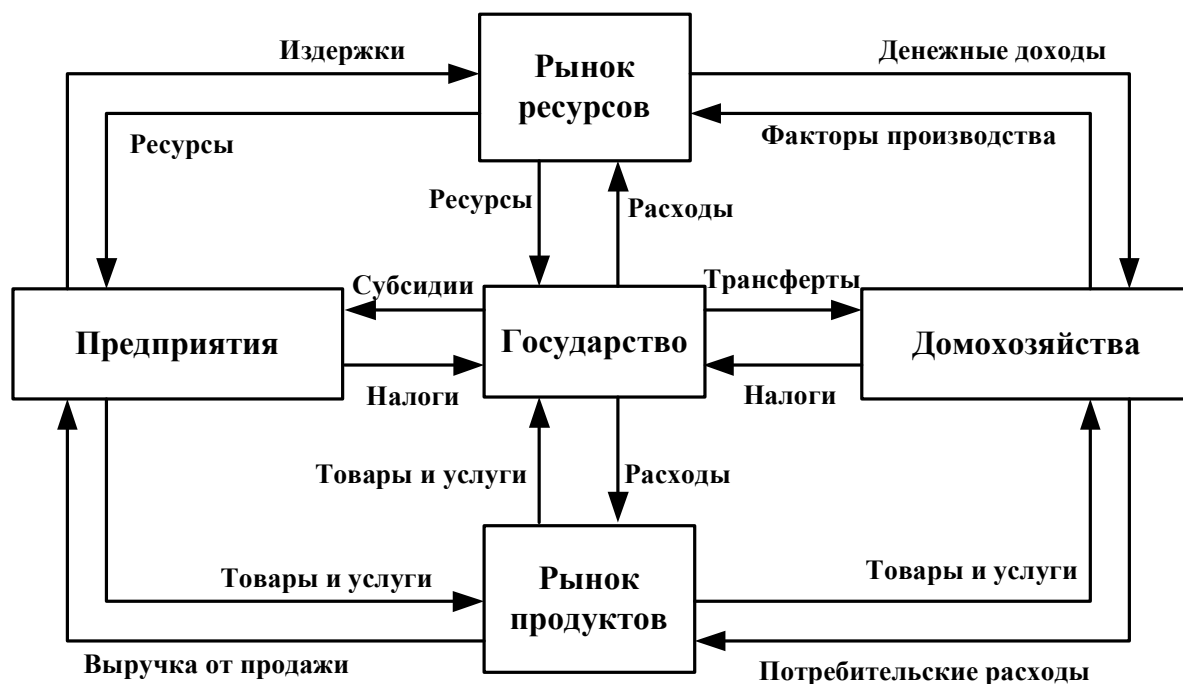


Рисунок 1.1 – Модель экономического оборота продуктов и доходов

Домохозяйства предъявляют спрос и потребляют товары и услуги, оплачивая их за счет доходов, получаемых от предприятий в уплату за предоставляемые им ресурсы (рабочую силу, капитал, природные ресурсы).

Предприятия включают ресурсы в производственный процесс и поставляют продукты и услуги домашним хозяйствам, и кругооборот начинается снова.

Деньги совершают движение в направлении, противоположном движению товаров и услуг. При этом совокупные расходы равны совокупным доходам. Для того чтобы производство постоянно возобновлялось, необходимо повторение этих взаимосвязей. Если увеличивается выпуск продукции, то соответственно возрастают доходы и расходы.

В процессе кругооборота принимает участие и **государство**. Оно собирает налоги, осуществляет расходы (закупает товары и услуги), производит выплаты из бюджета, перераспределяет денежные ресурсы.

Все эти обмены между секторами и характеризуют национальную экономику как целое. Но для макроэкономического анализа необходимо измерение результатов функционирования экономики.

2. Макроэкономика и макроэкономическая политика

Макроэкономика использует в своем анализе агрегированные или совокупные величины, характеризующие движение экономики как единого целого: валовой внутренний продукт и систему взаимосвязанных с ним показателей, общий уровень цен, рыночную ставку процента, уровень инфляции, занятости, безработицы и т.д.

Основными макроэкономическими показателями являются ВВП и темп его роста, темп инфляции и уровень безработицы. Важнейшим результатом макроэкономического анализа является разработка макроэкономической политики. Ее цели и инструменты представлены на рисунке 2.1 и 2.2.

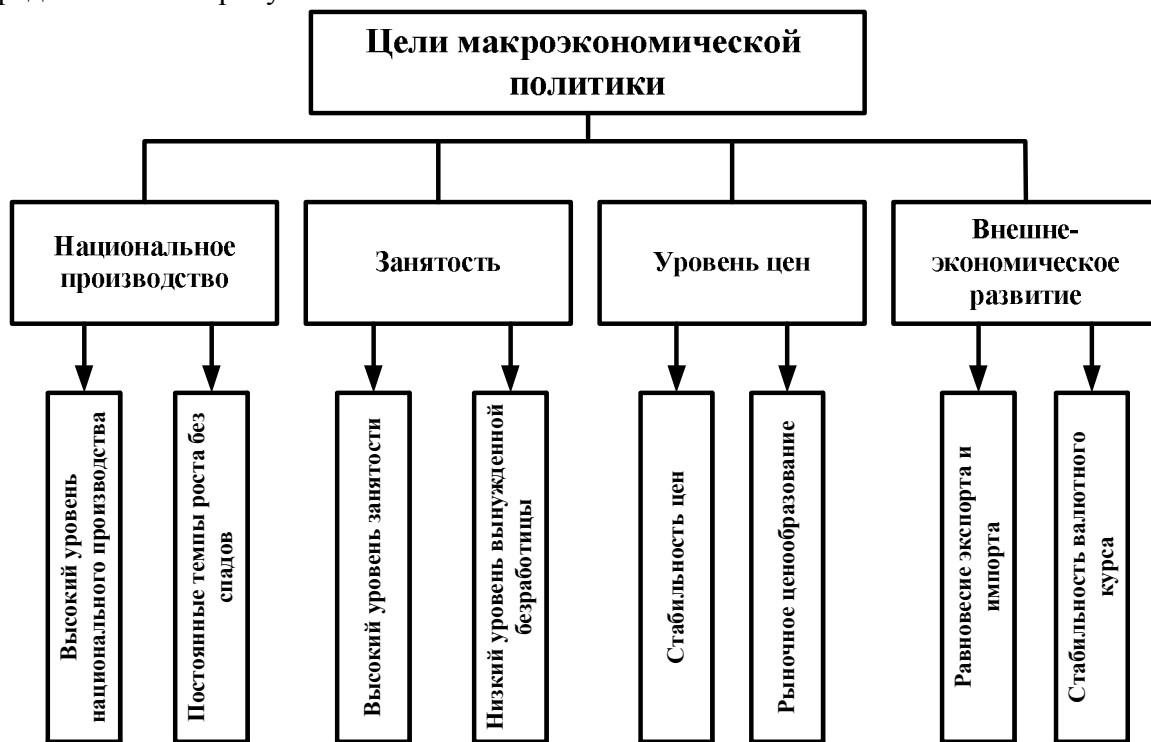


Рисунок 2.1 – Цели макроэкономической политики



Рисунок 2.2 – Инструменты макроэкономической политики

3. Система национальных счетов и агенты (субъекты) экономических отношений

Для анализа национального производства широко используется система национальных счетов. Система национальных счетов (СНС) служит не только макроэкономическим задачам в целом, но и направлена на практические цели, а именно: информировать субъектов хозяйственной деятельности об экономических процессах в стране, чтобы последние могли принимать взвешенные и экономически эффективные решения.

СНС – это специальные балансы, в которых отражены, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой – их использование (принцип двойной записи). СНС – это своеобразные таблицы для выражения равновесных состояний совокупности операций обмена между участниками экономических отношений. Полагается, что счета ведут агенты – участники экономических отношений. Среди этих агентов можно выделить пять типов:

1) *нефинансовые предприятия* – все агенты, чья функция – производство товаров и услуг в целях получения денег;

2) *домашние хозяйства* – семейные ячейки, функции которых – потребление;

3) *администрация, государственные учреждения*, а также частный административный аппарат (профсоюзы и др.), которые оказывают услуги, не реализуемые за деньги, для которых не существует рынка, а также все те агенты, чьей функцией является распределение стоимостей, созданных производством;

4) *финансовые учреждения* (банки, кредитные, страховые и аналогичные им учреждения);

5) *заграница* – агенты за пределами территории страны.

Агенты ведут счета основных экономических операций исходя из следующего: всякая операция имеет плательщика и получателя и записана один раз как использование и один раз как ресурсы (принцип двойной записи) так, что для каждой большой категории операций имеет место равновесие (все использование = всем ресурсам). Тогда можно построить сводную макроэкономическую таблицу, которая показывает равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с точки зрения баланса ресурсов и их использования главными агентами производства.

Важнейшие виды счетов:

- счет производства – это баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;
- счет валовой добавленной стоимости – это баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;
- счет эксплуатации – это баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенным налогам;
- счет распределения – это баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды, паи;
- счет капитала – это баланс финансирования инвестиций (чистых), увеличения запасов и т.д.;
- финансовый счет – это итоговый баланс, который показывает, кто предоставил необходимые капиталы и кому были переданы излишние капиталы (безсальдовый счет).

Что касается нашей страны, то применение СНС сориентировано на необходимость перехода к макроэкономическому моделированию рыночных процессов и обеспечения методологического единства при исчислении показателей для целей

международных сопоставлений. Важным условием внедрения СНС явилось исчисление с 1988 г. органами статистики показателя ВВП.

Национальные счета Российской Федерации – это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде определенного набора счетов и таблиц, целью которой является получение полной картины экономической деятельности страны. Результаты, то есть продукты, услуги, товары, нерыночные услуги, а также трансферты в СНС РФ трактуются следующим образом:

1) **продукты** – результаты труда, имеющие материально-вещественную форму (включая энергию);

2) **услуги** – результаты деятельности, удовлетворяющие определенные личные и общественные потребности, но не воплощающиеся в продуктах. Сюда входят услуги как материального, так и нематериального характера;

3) **товары** – продукты и услуги, обычно предназначенные для продажи на рынке по цене, покрывающей издержки их производства. Условно исчисленная продукция финансовых посредников и условно исчисленная стоимость проживания в собственном – услуги государственных учреждений и общественных организаций, относящиеся к жилище рассматриваются по соглашению как товары;

4) **нерыночные услуги** – услуги, не предназначенные для продажи на рынке;

5) **трансферты** – перераспределенные потоки доходов: они представляют собой односторонние безвозмездные передачи доходов как в денежной, так и в натуральной форме, осуществляемые в целях перераспределения доходов и сбережений. Другими словами, трансферты не вызывают потоков доходов, продуктов и услуг в обратном направлении.

СНС РФ включает следующие счета:

- **счета внутренней экономики** (продукты и услуги, производство, образование доходов, распределение доходов, капитальные затраты, финансовый счет);
- **счета внешнеэкономических связей** или «остального мира» (текущие операции, капитальные затраты, финансовый счет). Сводка этих счетов приведена в табл. 3.1.

Таблица 3.1 – Сводка счетов по группе единиц

Счета Группы единиц	Счета								
	Продукты и услуги	Производство	Образование доходов	Распределение доходов	Использование доходов	Капитальные затраты	ФС	ВЭС	
Внутренняя экономика – всего сектора	×	×	×	×	×	×	×	×	–
Предприятия по производству товаров, кроме финансовых услуг (нефинансовые предприятия)	–	×	×	×	×	×	×	×	–
Финансовые учреждения	–	×	×	×	×	×	×	×	–
Государственные учреждения	–	×	×	×	×	×	×	×	–
Общественные организации, обслуживающие домашние хозяйства	–	×	×	×	×	×	×	×	–

Счета Группы единиц	Счета							
	Продукты и услуги	Производство	Образование доходов	Распределение доходов	Использование доходов	Капитальные затраты	ФС	ВЭС
Домашние хозяйства	–	×	×	×	×	×	×	–
Внеэкономические связи («остальной мир»)	–	×	–	–	–	×	×	×
Отрасли	×	×	×	–	–	–	–	–

Кроме того, в СНС для более детального макроэкономического анализа на национальном уровне в виде счетов представлены и важнейшие экономические операции. Все экономические операции в СНС делятся на три основные группы:

1) операции с продуктами и услугами (производство, обмен и использование продуктов и услуг в отраслях и секторах народного хозяйства, включая и те из них, которые созданы в прошлые периоды, а также получены в качестве импорт);

2) Распределительные операции (операции, целью которых является распределение и перераспределение добавленной стоимости, созданной производителями, а также перераспределение сбережений);

3) финансовые операции (относятся к изменениям финансовых активов и пассивов в различных секторах экономики).

Таким образом, национальные счета представляют собой систему с высоким уровнем детализации внутренней структуры, они являются незаменимой основой для проведения расчетов на макроэкономическом уровне, служат эффективным инструментом общего механизма регулирования национальной экономики.

4. Валовой внутренний продукт – основной показатель национального производства

Ключевым показателем, оценивающим результаты экономической деятельности, является валовой внутренний продукт (ВВП).

ВВП – это рыночная стоимость конечных благ и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени (обычно за год). При анализе этого показателя следует обратить внимание на 3 момента:

1) ВВП – это всегда денежный показатель;

2) он учитывает только конечную продукцию, то есть продукцию, производимую в течение года для конечного потребления и не используемую в целях промежуточного потребления. Это связано с тем, что в стоимость конечных продуктов уже входят все промежуточные сделки. Отдельный учет промежуточной продукции означал бы двойной счет и завышенную оценку ВВП;

3) ВВП исключает непроемительные сделки, которые обычно подразделяют на чисто финансовые сделки и продажу поддержанных товаров.

Чисто финансовые сделки в свою очередь включают:

- трансфертные выплаты из государственного бюджета (выплаты по социальному страхованию, пособия безработным, пенсии ветеранам и т.п.);
- частные трансфертные платежи;
- сделки с ценными бумагами, то есть купля-продажа акций и облигаций.

Основанием для исключения из ВВП сумм продаж поддержанных товаров является тот факт, что подобные продажи не отражают текущего производства и включают двойной счет.

Для измерения ВВП используют три способа:

- 1) по расходам (метод конечного использования);
- 2) по доходам (распределительный метод);
- 3) по добавленной стоимости (производственный метод).

В следующем разделе мы рассмотрим подробно все три метода расчета ВВП.

5. Учет ВВП по расходам (метод потока товаров). Учет ВВП по доходам (метод потока издержек). Учет ВВП по добавленной стоимости

5.1. Определение ВВП по расходам (метод потока товаров)

ВВП по расходам подсчитывается как сумма совокупных расходов всех субъектов рыночного хозяйства (домохозяйств, фирм и государства).

$$\text{ВВП по расх} = C + I_g + G + X_n$$

(основное Кейнсианское уравнение)

Расходы на личное потребление (C) – включают расходы домашних хозяйств на различные виды потребительских товаров и услуг. Можно разделить эти расходы на 3-и вида: 1) расходы на товары краткосрочного пользования, 2) расходы на товары длительного пользования (кроме строительства и недвижимости), 3) расходы на услуги.

Валовые инвестиции (потребление фирм) (I_g) – это расходы на инвестиционные товары, к которым относят оборудование, станки, производственные здания, материально-технические запасы, жилищное строительство. (При этом станки, оборудование, производственные здания называют капитальными товарами). Различают *валовые* и *чистые* инвестиции. Валовые инвестиции включают в себя все инвестиции, то есть те, которые идут на возмещение выбывающего оборудования, и те, благодаря которым происходит увеличение количества оборудования. Инвестиции на покупку нового оборудования называются чистыми. Кроме того, в валовые инвестиции входит такой показатель как запасы. Это количество произведенной, но не реализованной в текущем году продукции. В ВВП включаются именно валовые инвестиции, то есть внутренние инвестиции, включая амортизацию: $I_g = I_n + A$, где I_n – чистые инвестиции (– инвестиции, сделанные сверх амортизационных затрат, то есть затрат на производство), A – амортизация.

Государственные расходы (G) – расходы государства, идущие непосредственно на производство и закупку товаров и услуг (электроэнергия, школы, больницы, парки, библиотеки и т.д.). Как правило, услуги государственного сектора оцениваются по издержкам, а не по рыночной стоимости.

Чистый экспорт X_n – это весь экспорт за вычетом импорта. Поскольку в национальный объем производства входит только то, что производится данной страной, то необходимо исключать расходы других стран на производство товаров в данной стране или же реализуемую продукцию в данной стране, но произведенную другими странами. Например, если в США продается автомобиль, произведенный в Японии, то все затраты связанные с его производством, следует относить к затратам Японии, а затраты на доставку и реализацию – к расходам США. Или, например, отдельные комплектующие изделия для производства автомобиля поставляются из

Японии в США. Расходы на эти комплектующие изделия исключаются из расходов США, так как они не произведены в США, в то же время произведенные в Америке продукты и услуги, но проданные за ее пределами должны давать доход именно этой стране, а не той, в которой они реализуются. Поэтому, чтобы исчислить суммарную величину расходов на национальный объем производства США, необходимо учитывать экспорт. Если обозначить импорт I_m , а экспорт E_x , то чистый экспорт X_n составит $(E_x - I_m)$.

5.2. Метод потока доходов (метод потока издержек)

ВВП по доходам определяют как сумму всех доходов в обществе, которую получают домохозяйства за предоставление имеющихся у них производственных ресурсов, необходимых для производства продукции.

$$\text{ВВП по дох} = W + R + i + IP + CP (= PT + Di + NS) + IT + A$$

W – заработная плата;
 R – рента;
 i – процентные платежи;
 IP – доход от собственности;
 CP – прибыль корпораций (PT – налог на прибыль корпораций; Di – дивиденды; NS – нераспределенная прибыль);
 IT – косвенные налоги на бизнес;
 A – амортизация.

Различают четыре компонента факторных доходов: заработную плату, ренту, процент и прибыль.

Заработная плата – оплата труда рабочих и служащих. Сюда включают сумму заработной платы, получаемой по ведомости, дополнительные выплаты по социальному обеспечению, социальному страхованию, в том числе выплаты из частных пенсионных фондов, и т.д.

Рента означает рентные доходы, получаемые домохозяйствами в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья и т.п.

Процент это плата за денежный капитал, под ним подразумевают процент по кредитам, по вкладам в банк и т.д.

Прибыль представляет собой прибыль, которую получают владельцы единоличных хозяйств, партнерств, кооперативов (некорпоративная прибыль), и прибыль, которую получают корпорации. Последняя подразделяется на дивиденды (распределяемая прибыль) и на прибыль, которая идет на расширение производства (нераспределяемая прибыль).

Сумма всех доходов по пофакторным затратам представляет собой *национальный доход*.

Однако чтобы национальный доход определить по рыночным ценам, надо добавить косвенные налоги. Соответственно мы получим *чистый внутренний продукт* по рыночным ценам.

Оценивая весь объем произведенной продукции с точки зрения потока доходов, мы не учли ту часть стоимости, которая пойдет на возмещение потребленных в процессе производства капитальных товаров, другими словами, амортизационные отчисления. Они как доход не принадлежат никому из собственников факторов производства. Добавляя амортизационные отчисления к чистому внутреннему продукту, мы получаем *валовой внутренний продукт (ВВП)*. В соответствии со схемой кругооборота ВВП по доходам должен быть равен ВВП по расходам.

5.3. Метод добавленной стоимости

Предполагает сложения стоимости, добавленной на каждой стадии производства продукта. *Добавленная стоимость* равна стоимости произведенной продукции за вычетом стоимости промежуточной продукции и включает такие элементы, как заработная плата, прибыль, амортизация, процент за кредит, расходы на транспорт, рекламу и т.п. В целом для экономики сумма добавленной стоимости должна равняться рыночной стоимости всей конечной продукции и услуг.

6. Другие показатели, рассчитываемые на основе ВВП

Модификацией показателя ВВП является **валовой национальный продукт** (ВНП), который определяет совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных собственниками факторов данной страны, независимо от того, где этот продукт произведен.

ВВП = ВНП – разность между поступлениями факторных доходов из-за рубежа и факторными доходами, полученными иностранными инвесторами в данной стране.

Разница между ВНП и ВВП незначительна и составляет около 1 %. Поэтому чаще используют показатель ВВП. А с 2002г. почти весь мир перешел на подсчет только ВВП.

На основе ВВП можно рассчитать ряд важных макроэкономических показателей, таких как **чистый внутренний продукт (ЧВП)**, **национальный доход (НД)**, **личный доход (ЛД)** и **располагаемый доход (РД)**.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) – это созданный ВВП за вычетом той его части, которая необходима для замещения средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции, то есть амортизации.

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}$$

С помощью этого показателя измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом может потребить, не ухудшая при этом производственные возможности последующих лет.

Национальный доход (НД) – это сумма доходов, полученных участниками производства в данном году. Его можно определить путем вычитания из ЧВП косвенных налогов на бизнес, таких как акцизы, налог с продаж, таможенные пошлины и т.д. Этот показатель с точки зрения поставщиков ресурсов является измерителем доходов, которые они получили от участия в текущем производстве, а с точки зрения компаний НД является измерителем цен экономических ресурсов, которые пошли на создание объема производства данного года. НД показывает, что прибавило производство в данном году к благосостоянию общества, а также – ту часть совокупного продукта, которую собственники факторов производства получили в виде доходов.

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{косвенные налоги}$$

Национальный доход определяет возможности общества потреблять и накапливать. Поэтому в процессе использования он делится на фонд потребления и фонд накопления.

Значительный интерес представляет и определение величины личных доходов (ЛД). Дело в том, что на них влияют и процессы, связанные с перераспределением

национального дохода. Переходя от НД, как измерителя заработанного дохода, к ЛД как показателю дохода, фактически полученного, необходимо вычесть из НД взносы на социальное страхование, налоги на прибыль компаний и нераспределенную прибыль и в то же время добавить трансфертные платежи и проценты, выплачиваемые по государственным займам.

Личный доход (ЛД) – это весь доход, заработанный или полученный отдельными лицами. Он идет на потребление, сбережение, уплату налогов.

$$\begin{aligned} \text{ЛД} = \text{НД} & - \text{налоги на прибыль предприятий} \\ & - \text{взносы на социальное страхование} \\ & - \text{нераспределенная прибыль корпораций} \\ & + \text{трансфертные платежи} \\ & + \text{проценты, дивиденды, доходы по ГКО.} \end{aligned}$$

Располагаемый доход (РД) – это доход, находящийся в личном распоряжении домохозяйств. Для его определения из ЛД вычитают подоходные налоги.

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги.}$$

Располагаемый личный доход используется на потребление и сбережение.

Что не охватывает ВВП? В него не входят такие операции, как работа в домашнем хозяйстве, бартерный обмен, доходы теневого бизнеса, государственные и частные трансферты, чисто финансовые операции (сделки с ценными бумагами). Все показатели данной системы взаимосвязаны друг с другом.

7. Номинальный и реальный ВВП. Текущие и сопоставимые цены. Дефлятор и индекс потребительских цен

В реальной жизни цены меняются непрерывно, что-то дорожает, что-то дешевеет, да и величины, на которые увеличиваются или уменьшаются цены, тоже различны. Поэтому, чтобы ответить на вопрос, на какую величину возросли или упали цены, необходимо знать общий уровень цен – средний уровень широкой группы цен, измеряемый с помощью индекса цен. **Индекс цен** выражает относительное изменение среднего уровня цен за определенный период. Это средневзвешенное значение всех цен на товары определенной совокупности. Обычно при исчислении индекса цен принимают цены базового периода за 100 %, а цены других лет оценивают по отношению к этим 100 %. Индекс цен можно определить по формуле:

$$\text{Индекс цен текущего года} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены прошлого (базового) года}} * 100\%$$

Существует несколько видов индекса цен: индекс цен потребительских товаров, индекс цен товаров производственного назначения, дефлятор ВВП.

Индекс цен потребительских товаров (СРІ) рассчитывается на основе «корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг.

При подсчете **индекса цен товаров промышленного назначения** (индекса оптовых цен, *PPI*) в корзину включают 3000 промежуточных товаров, используемых в производстве.

Ценовые индексы дают возможность привести номинальные показатели к реальным значениям, а также проводить сравнение по годам, выявляя тенденции изменения реальных показателей.

В частности, индекс цен используется и при исчислении уровня инфляции. Последний определяют как процентное изменение цен:

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{\text{Цены текущего года} - \text{Цены прошлого года}}{\text{Цены прошлого года}} * 100\%$$

Уровень инфляции считают обычно в расчете на год. Даже если он будет вычислен за месяц, то полученную величину нужно довести до ежегодного уровня. Например, если уровень инфляции в январе составил 3 %, то эту величину умножают на 12 и говорят что уровень инфляции составляет 36 % в год. Именно с уровнем цен связана разница между номинальным и реальным ВВП.

При анализе ВВП необходимо также проводить различие между **номинальным ВВП** и **реальным ВВП**.

Номинальный ВВП – это ВВП, измеренный в текущих ценах. Его динамика может быть вызвана как изменением реального объема производства, так и изменением общего уровня цен. Поэтому для анализа реального роста производства используют показатель **реального ВВП** – ВВП измеренного в постоянных ценах, ценах базисного периода. Такой базой может быть любой год, предшествующий текущему. Считается, что базовый год за пределами 10 лет уже дает не очень корректные результаты для сравнений, так как в производстве появляются многие новые продукты, другие же исчезают. Но всегда базой является предшествующий год.

Для корректировки номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции используется **дефлятор ВВП**, который представляет собой отношение номинального ВВП к реальному.

$$\text{Деф} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ВВП}_{\text{реал}}}$$

Дефлятор ВВП – это наиболее общий показатель, используемый для измерения уровня инфляции в стране.

То есть, чтобы получить реальный ВВП 2007 года, нужно оценить его в ценах базисного года, за который можем принять, например, цены 2006 года.

Различают темп роста ВВП и темп прироста. Если ВВП 2010 г. равен 8 трлн. руб., ВВП 2011 г. – 10 трлн. руб., то рост ВВП составит $10/8 = 1,25$, а прирост составит $2/8 = 0,25$.

Еще можно выделить такую категорию как **потенциальный ВВП** – это национальный объем производства, полученный при полной занятости ресурсов, то есть в условиях фрикционной и структурной безработицы.

Показатель ВВП – главный показатель хозяйственной деятельности, экономической активности в стране. Однако нужно отметить, что ВВП не является идеальным показателем. Он не может дать истинного представления о качестве жизни, о благосостоянии в стране.

Недостатки ВВП, как показателя общего уровня благосостояния в стране:

- Не учитывает нерыночные виды деятельности (например, услуги нянь, строителей, которые работают самостоятельно).
- Возросший объем свободного времени оказал благоприятное воздействие на общественное благосостояние. ВВП не в состоянии напрямую это учитывать, а, следовательно, он недооценивает рост благосостояния общества. Также не

принимает во внимание «психологический доход» – то удовлетворение, которое люди получают от своей работы.

- Не отражает распределение национального дохода на потребление и накопление между различными слоями населения.
- Никаким образом не показывает ни повышения, ни снижения качества продукции, т.к. это количественный показатель, а не качественный.
- Не учитывает стоимость товаров и услуг, созданных теневой (нелегальной) экономикой.
- ВВП и окружающая среда – часто издержки, связанные с загрязнением окружающей среды не вычитаются из объема совокупного производства, следовательно ВВП завышает уровень материального благосостояния общества.
- Состав и распределение производимой продукции – значение ВВП ничего не говорит нам о том, является ли данный набор товаров и услуг желательным или потенциально вредным для общества. ВВП также не учитывает, как распределяется весь объем продукции (например, 90 % объема товаров и услуг получает лишь 10 % населения).
- Неэкономические источники благосостояния – ВВП это еще не все, то есть не 100 % гарант благосостояния в обществе, например, снижение преступности, отсутствие войн и международных конфликтов, уровень культуры в стране, наркомании, болезней и т.д.

В 70-е годы американские экономисты У. Нордхаус и Дж. Тобин выдвинули идею о чистом экономическом благосостоянии (NEW). Этот показатель призван скорректировать то, что было упущено в ВВП и отражать все то, что способствует увеличению благосостояния. Например, использование свободного времени, труд в домашнем хозяйстве. Но из него следует вычесть все, что уменьшает благосостояние (загрязнение окружающей среды, негативные последствия урбанизации и т.д.).

Для характеристики уровня жизни страны используют такой показатель, как реальный ВВП на душу населения.

IV. Основные термины и понятия

1. Макроэкономика
2. Система национальных счетов
3. Показатели, агрегаты, индикаторы
4. Валовой общественный продукт
5. Промежуточный продукт
6. Валовой внутренний продукт (ВВП)
7. Валовой национальный продукт (ВНП)
8. Чистый внутренний продукт (ЧВП)
9. Национальный доход (НД)
10. Личный доход (ЛД)
11. Располагаемый доход (или личный располагаемый доход)
12. Номинальный и реальный ВВП
13. Индексы Ласпейреса и Пааше
14. Метод расчета ВВП по потоку расходов, по доходам, по добавленной стоимости
15. Потребительские расходы
16. Частные инвестиции: валовые, чистые, амортизация, запасы
17. Государственные закупки товаров и услуг
18. Чистый экспорт

V. Графический анализ

1. Отобразить графически, обозначая связи и зависимости между экономическими субъектами:

- простую модель кругооборота экономических благ и ресурсов;
- модель взаимодействия экономических агентов с участием государства;
- модель кругооборота открытой экономики.

VI. Задачи и ситуации

1. «Макдоналдс» в Москве принадлежит американскому капиталу, а работают там российские граждане. Пусть 1 гамбургер стоит 50 у.д.е., из которых 10 у.д.е. составляют доходы американских инвесторов, а 40 у.д.е. – зарплата россиян. Оцените вклад производства гамбургеров в ВВП (ВНП) России и ВВП (ВНП) США.

2. Экономика страны производит хлеб и автомобили. В таблице представлены данные за два года:

Показатели	1-ый год	2-ой год
Цена автомобиля, у.д.е.	10 000	12 000
Цена 1 кг хлеба, у.д.е.	1	2
Количество произведенных автомобилей	100 000	120 000
Количество кг произведенного хлеба	500 000	400 000

Принимая 1-й год за базисный, рассчитайте для каждого года номинальный ВВП, реальный ВВП, дефлятор ВВП.

3. Экономика страны характеризуется следующими показателями (в млрд. у.д.е.): личные потребительские расходы – 3100, амортизация – 700, косвенные налоги на бизнес – 350, арендная плата – 50, чистые инвестиции – 570, процент – 470, трансфертные платежи – 980, государственные закупки товаров и услуг – 1700, заработная плата наемных работников – 3600, дивиденды – 130, экспорт – 350, нераспределенная прибыль корпораций – 140, доходы от индивидуальных вложений – 500, налоги на прибыль корпораций – 250, взносы на социальное страхование – 530, индивидуальные налоги – 690, импорт – 230.

Определить ВВП по расходам и доходам, ЧВП, НДС, личный доход, личный располагаемый доход.

4. Экономика страны характеризуется следующими показателями (в млрд. у.д.е.): ВВП – 480, инвестиции валовые – 80, инвестиции чистые – 30, потребительские расходы – 300, государственные закупки товаров – 96, избыток госбюджета – 3.

Определить: ЧВП, НДС, чистый экспорт, располагаемый доход домохозяйств, сбережения домохозяйств.

5. Потребление составляет 70 % ВВП. За год объем потребления увеличился на 10 %, при этом доля импортных товаров в общем объеме потребления выросла с 20 до 25 %. Все остальные компоненты ВВП остались неизменными. Найти относительное изменение ВВП за год.

6. Рассмотрите следующие виды деятельности:

- работа воспитателя детского сада;
- воспитание детей в своей семье;

- производство пшеницы в масштабах страны;
- выращивание овощей на приусадебном участке для личного потребления;
- производство и продажа наркотиков.

Ответьте на следующие вопросы:

- а) Как отражаются в показателе ВВП указанные виды деятельности?
- б) Уменьшают или увеличивают перечисленные виды деятельности чистое экономическое благосостояние?
- в) Действительно ли ВВП является точным показателем благосостояния страны?

7. Вы приобрели квартиру и сразу ее продали другому покупателю по более высокой цене; при этом агентство недвижимости, оказывающее вам услуги, получило комиссионные от покупателя. Как это отразится на величине ВВП?

8. Владелец небольшого предприятия пригласил к себе на работу в качестве бухгалтера собственную дочь, перестав оплачивать прежнего бухгалтера. Дочь выполняет работу бесплатно. Как это повлияет на величину ВВП?

VII. Контрольные вопросы

1. Что является предметом изучения макроэкономики?
2. Что такое система национальных счетов (СНС), и какие показатели из СНС мы изучаем?
3. Что такое валовой общественный продукт, и из каких частей он состоит?
4. Что такое непроемкие сделки и почему они не включаются в ВВП?
5. В чем разница между номинальным и реальным ВВП?
6. В чем экономический смысл и значение дефлятора?
7. В чем разница между старой и вновь созданной (добавленной) стоимостью?
8. Запишите формулу расчета ВВП по расходам, внимательно ознакомьтесь с каждой его составляющей, почему этот метод называется еще метод потолка товаров?
9. Запишите формулу расчета ВВП по доходам, почему этот метод еще называется методом потолка издержек?
10. Как СНС переходит от ВВП к личному располагаемому доходу?
11. Что такое косвенные налоги на бизнес, назовите конкретные примеры таких налогов.

ТЕМА 18

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

I. Основные вопросы темы

1. Сущность макроэкономического равновесия и совокупный спрос.
2. Совокупное предложение: классический и кейнсианский подходы.
3. Макроэкономическое равновесие в экономической теории.
4. Роль потребления и сбережений в макроэкономической динамике. APC и APS, MPC и MPS. Парадокс бережливости. Эффект мультипликатора и его величина.
5. Инвестиции и экономическое равновесие.
6. Кейнсианская модель определения равновесного производства и дохода – «Кейнсианский крест». Изменение равновесного дохода и мультипликатор. Парадокс бережливости.

II. Место и значение темы

В данной теме рассматриваются проблемы макроэкономического равновесия, которые определяются динамикой макроэкономических показателей, рассмотренных в предыдущей теме. Непосредственно выяснение проблем равновесия выражается через взаимосвязь таких агрегатов как совокупный спрос и совокупное предложение, которая по-разному объясняется различными экономическими школами.

Рассмотрение классической теории равновесия начинается с закона Сэя, а затем на его основе рассматриваются категории, характеризующие наиболее важные положения классической теории (положение кривой совокупного предложения, роль совокупного спроса, абсолютная гибкость цен и зарплаты, роль сбережений, инвестиций и государства, и др.).

Как известно, Дж. М. Кейнс подвергнул критике основные постулаты теории классиков, и дал принципиально иную интерпретацию общей модели равновесия. Поэтому необходимо понять по каким позициям шла критика, какие аргументы приводились, и какие категории были введены Дж. М. Кейнсом в анализ (положение кривой совокупного предложения, «эффект храповика», совокупные расходы, потребительские расходы, автономное потребление, парадокс бережливости, эффект мультипликатора и др.). И на основе этого рассмотреть условия равновесия и так называемый «кейнсианский крест», а также инфляционный и рецессионный разрывы в экономике и механизмы их устранения (роль государства в регулировании равновесия).

III. Теоретический раздел

1. Сущность макроэкономического равновесия и совокупный спрос

Как отмечалось, проблема макроэкономического равновесия – центральная проблема в курсе макроэкономики. Под макроэкономическим равновесием обычно понимают равновесие всей экономической системы в целом, которая характеризует сбалансированность, пропорциональность всех экономических процессов. Оно подразделяется на идеальное и реальное.

Идеальное равновесие достигается при полной реализации экономических интересов субъектов хозяйства во всех отраслях и сферах экономики. Оно предполагает наличие условий совершенной конкуренции и отсутствие внешних эффектов.

Реальное равновесие устанавливается в экономике в условиях несовершенной конкуренции и с учетом внешних факторов воздействия на рыночную среду.

В макроэкономике используют несколько моделей для определения макроэкономического равновесия. Модель совокупного спроса и совокупного предложения является базовой для изучения общего равновесия, колебаний объема национального производства и общего уровня цен, причин и последствий их изменений.

Совокупный спрос (AD) – это сумма планируемых расходов на приобретение конечной продукции; это реальный объем производства, который потребители (включая фирмы и правительство) готовы купить при данном уровне цен. Основным фактор, влияющий на AD – общий уровень цен. Их взаимосвязь отражается **кривой AD**, которая показывает изменение суммарного уровня всех расходов в экономике в зависимости от изменения уровня цен. Зависимость между реальным объемом производства и общим уровнем цен является отрицательной или обратной. Почему? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо выделить основные составляющие AD: потребительский спрос (C), инвестиционный спрос (I), спрос со стороны государства (G) и чистый экспорт (X), и проанализировать воздействие изменения цен на эти составляющие.

Потребление: с ростом уровня цен реальная покупательская способность падает, в результате чего потребители будут чувствовать себя менее состоятельными и, соответственно, будут покупать меньшую долю реального выпуска по сравнению с той, которую они купили бы при прежнем уровне цен.

Инвестиции: рост уровня цен приводит, как правило, к росту процентных ставок. Кредит становится более дорогим, а это удерживает фирмы от осуществления новых инвестиций, то есть повышение уровня цен, воздействуя на процентные ставки, приводит к уменьшению второй составляющей AD – реального объема инвестиций.

Государственные закупки товаров и услуг: в той степени, в которой расходные статьи госбюджета определяются в номинальном денежном выражении, реальная величина государственных закупок при повышении уровня цен также будет сокращаться.

Чистый экспорт: при росте уровня цен в одной стране импорт из других стран будет расти, а экспорт из этой страны – сокращаться, в результате реальный объем чистого экспорта снизится.

Таким образом, рост общего уровня цен уменьшает все составляющие AD, и кривая AD всегда будет иметь отрицательный наклон.

Помимо общего уровня цен на AD влияют так называемые **неценовые факторы**, которые сдвигают кривую AD вправо или влево.

Факторы, влияющие на потребительский спрос:

- доход потребителей и их благосостояние;
- ожидания потребителей;
- задолженность потребителей;
- изменения в налогообложении.

Факторы, влияющие на инвестиционный спрос:

- динамика процентных ставок;
- ожидание прибыли от инвестиций;
- налоги с предприятий;
- появление новых технологий;
- избыточные мощности предприятий.

Факторы, влияющие на чистый экспорт:

- изменения в национальном доходе других стран;
- колебания валютных курсов.

Факторы, влияющие на спрос со стороны государства:

- изменения в государственной политике.
- К числу неценовых факторов, влияющих на все составляющие AD, относятся также предложение денег и скорость их обращения.

2. Совокупное предложение: классический и кейнсианский подходы

Совокупное предложение (AS) – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике; это совокупный реальный объем производства, который может быть произведен в стране при различных возможных уровнях цен.

Основным фактором, влияющим на AS, является также уровень цен, причем зависимость между этими показателями прямая. **Неценовыми факторами AS** являются изменения в технологии, ценах на ресурсы, налогообложении фирм и т.д., что графически отражается сдвигом кривой AS вправо или влево.

Кривая AS отражает изменения совокупного реального объема производства в зависимости от изменения уровня цен. Форма этой кривой во многом зависит от того, в каком временном промежутке находится кривая AS.

Различие между краткосрочным и долгосрочным периодом в макроэкономике связывают в основном с поведением номинальных и реальных величин. В краткосрочном периоде номинальные величины (цены, номинальная зарплата, номинальная ставка процента) под воздействием колебаний рынка меняются медленно, являются «жесткими». Реальные же величины (объем выпуска, уровень занятости, реальная процентная ставка) изменяются значительно и их считают «гибкими». В долгосрочном периоде ситуация прямо противоположная.

2.1. Классическая модель AS

Описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. При этом анализ AS строится исходя из следующих условий:

- объем выпуска зависит только от количества факторов производства и технологии;
- изменения в факторах производства и технологии происходят медленно;
- экономика функционирует в условиях полной занятости и объем выпуска равен потенциальному;
- цены и номинальная зарплата – гибкие.

В этих условиях *кривая AS вертикальна на уровне выпуска при полной занятости факторов производства* (рис. 2.1), где AD_1 и AD_2 – кривые совокупного спроса, AS – кривая совокупного предложения, Y^* – потенциальный объем производства (потенциальный ВВП).

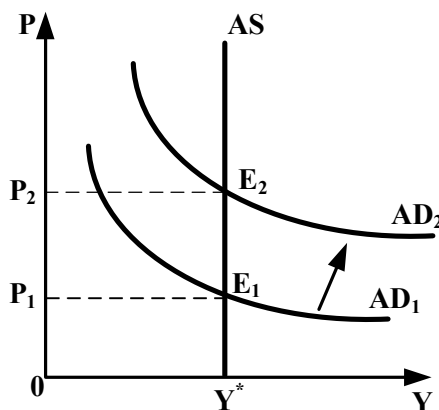


Рисунок 2.1 – Классическая модель AS

Сдвиги AS в классической модели возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая AS в краткосрочном периоде зафиксирована на уровне потенциального уровня, и любые изменения AD отражаются только на уровне цен.

2.3. Кейнсианская модель AS

Рассматривает функционирование экономики в краткосрочном периоде. Анализ AS в этой модели базируется на следующих предпосылках:

- экономика функционирует в условиях неполной занятости;
- цены и номинальная зарплата относительно жесткие;
- реальные величины относительно подвижны и быстро реагируют на рыночные колебания.

Кривая AS в кейнсианской модели горизонтальна или имеет положительный наклон. Следует обратить внимание на то, что в кейнсианской модели кривая AS ограничена справа уровнем потенциального объема выпуска, после чего она приобретает вид вертикальной прямой, то есть фактически совпадает с долгосрочной кривой AS .

Таким образом, объем AS в краткосрочном периоде зависит главным образом от величины AD . В условиях неполной занятости и жесткости цен колебания AD вызывают прежде всего изменение объема выпуска (рис. 2.2) и лишь впоследствии смогут отразиться на уровне цен.

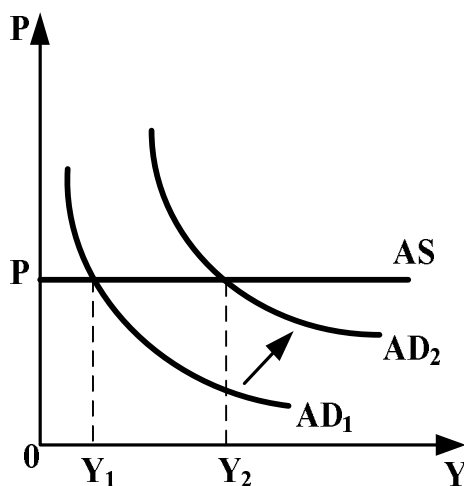


Рисунок 2.2 – Кейнсианская модель AS

Итак, мы рассмотрели две теоретические модели AS . Они описывают вполне возможные в действительности разные воспроизводственные ситуации, и если объединить предполагаемые формы кривой AS в одну, то мы получим кривую AS , включающую 3 отрезка: горизонтальный, или кейнсианский, вертикальный, или классический и промежуточный, или восходящий (рис. 2.3).

Горизонтальный отрезок кривой AS (отрезок I) соответствует экономике спада, высокого уровня безработицы и недоиспользования производственных мощностей. В этих условиях любое повышение AD – желательно, т.к. оно ведет к росту объема производства и занятости, не увеличивая при этом общий уровень цен.

Промежуточный отрезок кривой AS (отрезок III) предполагает такую воспроизводственную ситуацию, когда увеличение реального объема производства сопровождается некоторым ростом цен, что связано с неравномерным развитием отраслей и применением менее производительных ресурсов, поскольку более эффективные ресурсы уже задействованы.

Вертикальный отрезок кривой AS (отрезок II) имеет место тогда, когда экономика работает на полную мощность и достичь дальнейшего увеличения объема

производства в короткий срок уже невозможно. Увеличение совокупного спроса в этих условиях приведет к росту общего уровня цен.

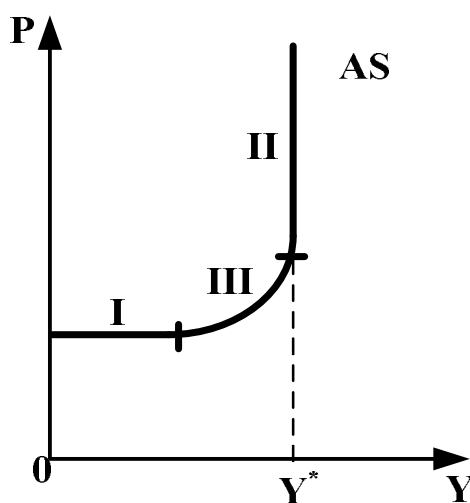


Рисунок 2.3 – Общая модель AS

3. Макроэкономическое равновесие в экономической теории

Пересечение кривых AD и AS определяет *точку макроэкономического равновесия*, равновесный объем выпуска и равновесный уровень цен. Изменение в равновесии происходит под влиянием сдвигов кривой AD, кривой AS или той и другой вместе.

Последствия увеличения AD зависят от того, на каком отрезке AS оно проходит:

- на горизонтальном отрезке AS рост AD ведет к росту реального объема выпуска при неизменных ценах;
- на вертикальном отрезке AS увеличение AD приводит к росту цен при неизменном объеме выпуска;
- на промежуточном отрезке AS рост AD порождает как рост реального объема выпуска, так и определенный рост цен.

Сокращение AD должно привести к следующим последствиям:

- на кейнсианском отрезке AS реальный объем производства сократится, а уровень цен останется неизменным;
- на классическом отрезке цены упадут, а реальный объем производства останется на уровне полной занятости;
- на промежуточном отрезке модель предполагает, что и реальный объем производства, и уровень цен снизятся.

Однако существует один важный фактор, который модифицирует последствия снижения AD на классическом и промежуточном отрезках. Обратное движение AD из положения AD_2 в AD_1 (рис. 3.1) может не восстановить первоначальное равновесие, по крайней мере в короткий период времени. Это связано с тем, что цены на товары и ресурсы в современной экономике являются во многом негибкими в краткосрочном периоде и не проявляют тенденцию к снижению. Это явление получило название **эффекта храповика** (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад). Рассмотрим действие этого эффекта с помощью рис. 3.1.

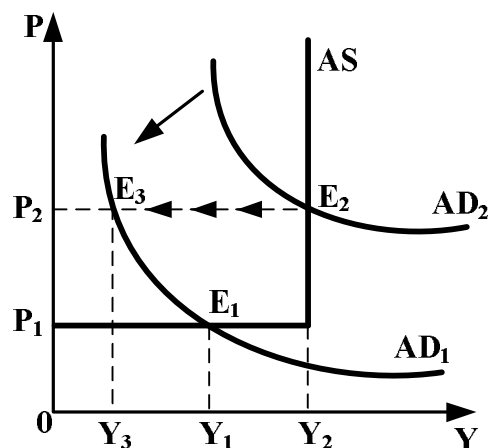


Рисунок 3.1 – Эффект храповика

Первоначальный рост AD , до состояния AD_2 привел к установлению нового макроэкономического равновесия в т. E_2 , для которой характерен новый равновесный уровень цен (P_2) и объем производства (Y_2). Падение совокупного спроса от состояния AD_2 до AD , не приведет к возврату в первоначальную точку равновесия (E_1), поскольку возросшие цены не имеют тенденции к снижению в краткосрочном периоде и останутся на уровне P_2 . В этом случае новая точка равновесия переместится в состояние E_3 , а реальный уровень производства снизится до уровня Y_3 .

Как мы выяснили эффект храповика связан с негибкостью цен в краткосрочном периоде. Почему же цены не имеют тенденции к снижению?

1) Это связано в первую очередь с неэластичностью заработной платы, которая составляет примерно $3/4$ расходов фирмы и в значительной мере влияет на цену продукции.

2) Многие фирмы обладают существенной монопольной властью, чтобы противостоять снижению цен в период снижения спроса.

3) Цены на некоторые виды ресурсов (помимо труда) фиксируются условиями долгосрочных контрактов.

Однако в долгосрочном периоде при падении AD цены будут снижаться, но даже в этом случае экономика вряд ли сможет вернуться в первоначальную точку равновесия.

Смещение кривой AS

При увеличении совокупного предложения экономика перемещается в новую точку равновесия, для которой будет характерно снижение общего уровня цен при одновременном росте реального объема производства. Снижение совокупного предложения приведет к росту цен и уменьшению реального производства (рис. 3.2 и 3.3).

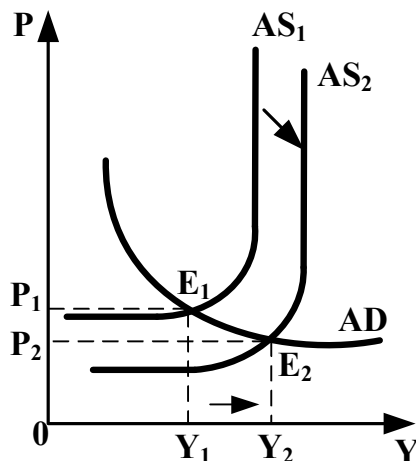


Рисунок 3.2 – Последствия роста AS

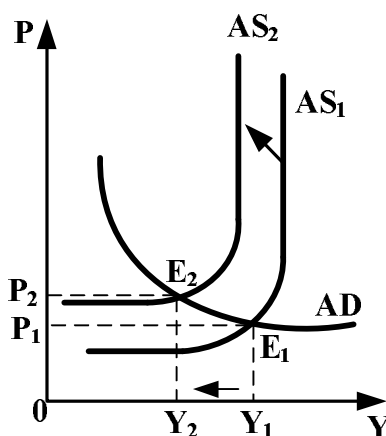


Рисунок 3.3 – Последствия падения AS

Итак, мы рассмотрели важнейшие макроэкономические показатели – совокупный спрос и совокупное предложение, определили факторы, влияющие на их динамику, и проанализировали модели макроэкономического равновесия. Этот анализ послужит определенным трамплином для более детального изучения этих проблем.

4. Роль потребления и сбережений в макроэкономической динамике. APC и APS, MPC и MPS. Парадокс бережливости. Эффект мультипликатора и его величина

4.1. Потребление и сбережения. Взаимосвязь дохода, потребления и сбережений

Мы рассмотрели равновесие через соотношения AS и AD. Но проблема равновесия в экономической теории рассматривается и через соотношение «совокупные доходы – совокупные расходы». И поскольку проблемы с доходом здесь нет, он есть национальный доход, созданный в обществе, то аспект анализа сосредотачивается на совокупных расходах. Структуру совокупных расходов в ВВП мы знаем, но здесь эти категории рассматриваются с позиций их влияния на равновесие и его стабильность.

Как известно из темы 18, одним из важнейших компонентов совокупных расходов общества выступает потребление. Под **потреблением** обычно понимают

затраты населения на товары и услуги конечного потребления. Существует множество факторов, которые влияют на уровень потребительских расходов, однако основным из них является уровень дохода. Функциональную зависимость между этими показателями выражает потребительская функция:

$$C = f(Y),$$

где C – потребление;
 Y – доход.

Отношение между общим потреблением и общим доходом (C/Y) называется **средней склонностью к потреблению**. Эта склонность показывает, какую долю своего дохода общество направляет на потребление. В развитии потребительской функции Дж.М. Кейнс выявил следующую закономерность, которая известна сейчас как **основной психологический закон**:

когда реальный доход общества увеличивается или уменьшается, его потребление также увеличивается или уменьшается, но с меньшей интенсивностью.

То есть потребление – это весьма консервативная категория, оно является снижающейся функцией дохода.

С понятием «потребление» тесно связано понятие «**сбережения**», под которым обычно понимают ту часть дохода, которая не потребляется. Основным фактором, влияющим на величину сбережений, также является доход. Функциональная зависимость между ними называется функцией сбережений:

$$S = f(Y),$$

где S – сбережения;
 Y – доход.

Отношение общих сбережений к общему доходу (S/Y) называется **средней склонностью к сбережениям**. Ни для кого не секрет, что богатые сберегают больше, чем бедные, причем не только абсолютно, но и относительно. Отсюда следует, что сбережения являются не снижающейся, а растущей функцией дохода.

Для анализа функций потребления и сбережений используются соответствующие графики (рис. 4.1 и 4.2).

График склонности к потреблению представляет собой изображенное в форме кривой отношение потребления к доходу (рис. 4.1). Этот график строится с помощью дополнительной линии, проведенной под углом 45° . Каждая точка на этой линии указывает на равенство доходов и расходов.

Кривая C показывает склонность населения к потреблению при различных уровнях дохода. Точка пересечения этой кривой с линией, проведенной под углом 45° , показывает равновесие потребительских доходов и расходов (точка **A**). В том случае, если кривая C лежит над линией 45° , расходы превышают доходы и имеет место чистое отрицательное сбережение (например: точка **B**). Если же кривая C проходит под линией 45° , то имеет место превышение доходов над расходами, или чистое положительное сбережение (точка **D**).

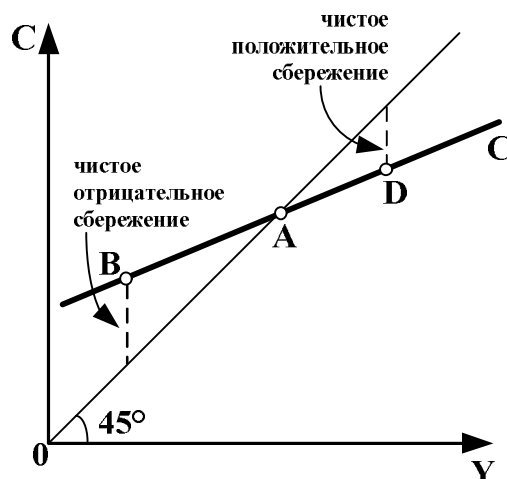


Рисунок 4.1 – График склонности к потреблению

График склонности к сбережениям – это представленное в форме кривой отношение сбережений к доходу (рис. 4.2). Каждая точка этой кривой показывает, сколько общество готово сберегать при каждом данном уровне дохода.

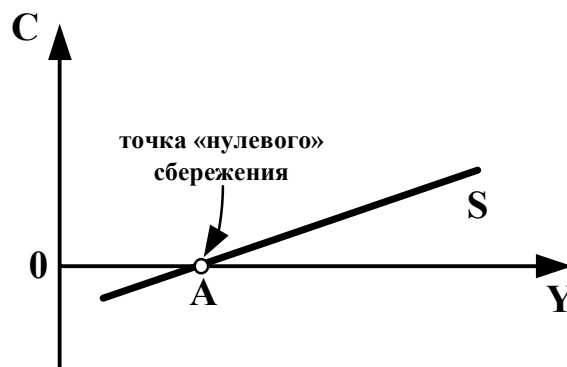


Рисунок 4.2 – График склонности к сбережениям

Предельная склонность к потреблению и сбережению

То, что домохозяйства потребляют определенную долю общего дохода, еще не гарантирует, что они будут потреблять ту же самую долю при изменении величины дохода. Доля, или часть прироста (сокращения), дохода, которая потребляется, называется **предельной склонностью к потреблению (MPC)**. Или же, другими словами, это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

где ΔC – изменение в потреблении;
 ΔY – изменение в доходе.

Аналогично, доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется **предельной склонностью к сбережению (MPS)**. MPS – это отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

где ΔS – изменение в сбережениях;
 ΔY – изменение в доходе.

Сумма MPC и MPS для любого изменения в доходе после уплаты налогов всегда должна быть равной единице. То есть прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения; та доля любого изменения в величине дохода, которая не потребляется, по существу, идет на сбережения. Поэтому потребленная доля (MPC) и сбереженная доля (MPS) должны поглотить весь прирост дохода:

$$MPC + MPS = 1.$$

Математически MPC – это числовое значение угла наклона линии потребления, а MPS – числовое значение угла наклона линии сбережений.

4.2. Факторы потребления и сбережений, не связанные с доходом

Уровень дохода после уплаты налогов является основным фактором, определяющим величину потребления и сбережений в домохозяйствах, точно так же, как цена является основным фактором, определяющим спрос на отдельный продукт. Вспомним, что изменения других факторов, кроме цены, таких, как вкусы потребителей, доходы и т.д., приводят к смещению кривой спроса на данный продукт. Аналогичным образом, помимо дохода существуют и другие факторы, которые побуждают домохозяйства потреблять больше или меньше при каждом возможном уровне. При этом положение графиков потребления и сбережений изменяются. Эти факторы нам уже известны, мы упоминали о них при анализе совокупного спроса. Там мы концентрировали внимание на отрицательном наклоне кривой спроса и факторах, вызывающих перемещение этой кривой. Здесь же нас интересует, как эти факторы воздействуют на взаимозависимость между потреблением и доходом после уплаты налогов, а также между сбережениями и доходом после уплаты налогов.

1) Богатство. Вообще говоря, чем больше накопленного богатства у домохозяйства, тем больше величина потребления и меньше величина сбережений при любом уровне текущего дохода. Под богатством мы подразумеваем как недвижимое имущество (дом, автомобили, телевизоры и другие предметы длительного пользования), так и финансовые средства (наличные деньги, сбережения на счетах, акции, облигации, страховые полисы, пенсии), которыми обладает домохозяйство. Домохозяйства сберегают, воздерживаясь от потребления, чтобы накапливать богатство. При прочих равных условиях, чем больше богатства накопили домохозяйства, тем слабее у них будет стимул для сбережений, чтобы накапливать дополнительное богатство. Говоря иначе, увеличение богатства сдвигает график сбережений вниз, а график потребления вверх.

2) Уровень цен. Возрастание уровня цен ведет к смещению графика потребления вниз, а снижение уровня цен – к смещению вверх. Этот вывод имеет прямое отношение к нашему анализу богатства как фактора потребления, поскольку изменения уровня цен изменяют реальную стоимость, или покупательную способность, некоторых видов богатства. Точнее говоря, реальная стоимость финансовых средств, номинальная стоимость которых выражается в деньгах, будет обратно пропорциональна изменениям уровня цен. Это и есть **эффект богатства или эффект реальных кассовых остатков**. Пример: предположим, у вас есть государственные облигации на 10 тыс. дол. Если уровень цен повышается, скажем, на 10 %, то реальная стоимость ваших финансовых средств снизится примерно на 10 %. Поскольку ваше реальное финансовое богатство уменьшилось, вы менее склонны к потреблению текущего дохода. Наоборот, снижение уровня цен увеличит ваше реальное финансовое богатство, и будет побуждать вас потреблять большую часть вашего текущего дохода.

3) Ожидания. Ожидания домохозяйства, связанные с будущими ценами, денежными доходами и наличием товаров, могут оказать существенное воздействие на текущие расходы и сбережения. Ожидание повышения цен и дефицита товаров ведут к повышению текущих расходов и снижению сбережений. То есть к смещению графика

потребления вверх, а графика сбережений – вниз. Почему? Потому что для потребителей естественно избегать уплаты более высоких цен или жить по принципу «обойдусь без этого». Ожидаемая инфляция и ожидаемые дефициты побуждают людей «покупать впрок» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок. Ожидание прироста денежных доходов в будущем, в свою очередь, ведет к тому, что потребители поступают более вольно со своими текущими расходами. Наоборот, ожидаемое падение цен, предчувствие снижения доходов, ощущения того, что товары будут в изобилии, может побудить потребителей сокращать потребление и увеличивать сбережения.

4) Потребительская задолженность. Можно ожидать, что и уровень потребительской задолженности вызовет у домохозяйств желание направлять текущий доход либо на потребление, либо на сбережение. Если задолженность домохозяйств достигла такой величины, что, скажем, 20 или 25 % их текущих доходов отчисляются для уплаты очередных взносов по предыдущим закупкам, то потребители будут вынуждены сокращать текущее потребление, чтобы снизить задолженность. Наоборот, если потребительская задолженность относительно низка, то уровень сбережений домохозяйств может необычно повыситься, что приведет к возрастанию их задолженности.

5) Налогообложение. Изменения в налогах приведут к смещению графиков потребления и сбережений. Налоги выплачиваются частично за счет потребления частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов переместит как график потребления, так и график сбережений вниз. Наоборот, доля дохода, полученная от снижения налогов, будет частично потребляться и частично идти на сбережения домохозяйств. Таким образом, снижение налогов вызовет сдвиг как графика потребления, так и графика сбережений вверх.

5. Инвестиции и экономическое равновесие

Теперь рассмотрим второй компонент совокупных расходов – **инвестиции**, под которыми обычно понимают вложения в прирост реального капитала общества. Уровень чистых расходов на инвестиции определяют два основных фактора:

- 1) ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели рассчитывают получать от расходов на инвестиции;
- 2) ставка процента.

5.1. Ожидаемая норма чистой прибыли

Побудительным мотивом осуществления расходов на инвестиции является прибыль. Предприниматели приобретают средства производства только тогда, когда ожидается, что подобные закупки будут прибыльными. Рассмотрим простой пример. Предположим, владелец небольшой мастерской по производству сервантов пытается принять решение об инвестициях на новый шлифовальный станок стоимостью 1000 руб. и сроком службы в один год. Новая машина, вероятно, увеличит производство продукции и выручку фирмы. Так, предположим, что чистый ожидаемый доход (то есть доход без эксплуатационных расходов, таких, как расходы на энергию, древесину, рабочую силу, налоги и т.д.) составляет 1100 руб. Другими словами, после учета эксплуатационный доход покрывает стоимость машины в 100 руб. и принесет доход в 100 руб. Сравнивая этот доход, или прибыль, в 100 руб. и стоимость машины в 1000 руб., находим, что ожидаемая норма чистой прибыли от применения машины равна 10 % (100 руб./1000 руб.).

5.2. Реальная ставка процента

Но есть еще один компонент расходов, связанных с инвестированием, который не учтен в нашем примере. И, конечно, это ставка процента – цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять денежный капитал, необходимый для приобретения реального капитала (шлифовального станка). Наш вывод: если ожидаемая норма чистой прибыли (10 %) превышает ставку процента (скажем, 7 %), то инвестирование будет прибыльным. Но если ставка процента (скажем, 12 %) превышает ожидаемую норму чистой прибыли (10 %), то инвестирование будет невыгодным.

Следует подчеркнуть, что именно реальная ставка процента, а не номинальная играет существенную роль в принятии инвестиционных решений. Вспомним, что номинальная ставка процента выражается в текущих ценах, а реальная ставка процента – в постоянных или скорректированных с учетом инфляции ценах. Другими словами, реальная ставка процента – это номинальная ставка за вычетом уровня инфляции. В примере со шлифовальным станком мы сознательно допускали неизменный уровень цен.

Ну а если имеет место инфляция? Предположим, инвестиции на сумму 1000 руб. должны принести реальную (скорректированную с учетом инфляции) норму ожидаемой чистой прибыли 10 %, а номинальная ставка процента, скажем, равна 15 %. На первый взгляд может показаться, что инвестиции неприбыльны и их не следует делать. Но допустим, что имеющая место инфляция составит 10 % в год. Это означает, что инвестор будет платить долларами, покупательная способность которых уменьшилась на 10 %. Если номинальная ставка процента равна 15 %, то реальная ставка составит только 5 % ($= 15 \% - 10 \%$). Сравнив эти 5 % реальной ставки процента с 10 % ожидаемой нормы чистой прибыли, мы увидим, что инвестиции являются выгодными и их следует осуществить.

5.3. Кривая инвестиционного спроса

Кривая инвестиций (I) показывает зависимость инвестиций от реальной процентной ставки (r). Зависимость эта, как мы уже выяснили, отрицательная, поэтому кривая инвестиций имеет нисходящую форму (рис. 5.1).

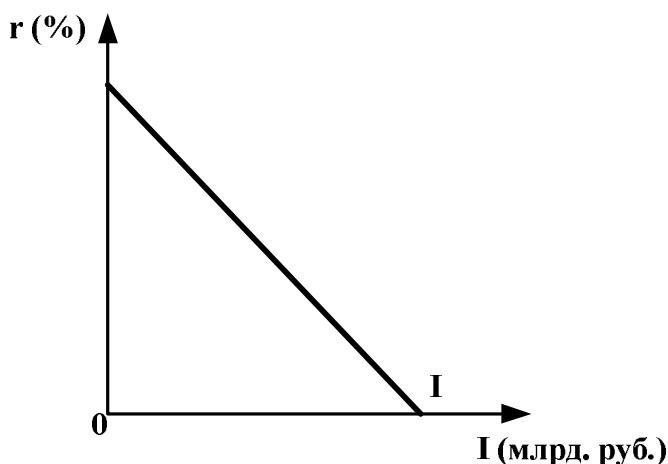


Рисунок 5.1 – Кривая инвестиций

Сдвиги в спросе на инвестиции:

1) Издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования.

Как показал пример со шлифовальным станком, первоначальные расходы на основной капитал вместе с расходами на его техническое обслуживание, текущий ремонт и эксплуатацию очень важны при исчислении ожидаемой нормы прибыли от любого определенного инвестиционного проекта.

В той мере, в какой эти расходы будут возрастать, в такой же мере ожидаемая норма чистой прибыли от предполагаемого инвестиционного проекта будет снижаться, а кривая спроса на инвестиции – смещаться влево. И наоборот, если эти расходы падают, то ожидаемая норма чистой прибыли возрастает и кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо. Обратите внимание на то, что проводимая профсоюзами политика в отношении заработной платы может повлиять на кривую спроса на инвестиции, ибо заработная плата представляет собой основной элемент издержек производства больших фирм.

2) Налоги на предпринимателя. При принятии инвестиционных решений владельцы предприятий рассчитывают на ожидаемую прибыль после уплаты налогов. Значит, возрастание налогов на предпринимателей приводит к снижению доходности и приводит к смещению кривой спроса на инвестиции влево; сокращение налогов приводит к ее смещению вправо.

3) Технологические изменения. Технологический прогресс – разработка новой и совершенствование имеющейся продукции, создание новой техники и новых производственных процессов – является основным стимулом для инвестирования. Разработка более производительного оборудования, например, снижает издержки производства или повышает качество продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму чистой прибыли от инвестирования на данное оборудование. Рентабельные новые виды продукции – такие, как горные велосипеды, персональные компьютеры, новые виды лекарств и т.д. – вызывают резкое увеличение инвестиций, поскольку фирмы стремятся расширить производство. Короче говоря, ускорение технического прогресса смещает кривую спроса на инвестиции вправо, и наоборот.

4) Наличный основной капитал. Точно так же как имеющиеся в наличии потребительские товары оказывают воздействие на принятие домохозяйствами решений по поводу потребления и сбережений, так и наличный основной капитал влияет на ожидаемую норму прибыли от дополнительных инвестиций в любой отрасли производства. Если данная отрасль хорошо обеспечена производственными мощностями и запасами готовой продукции, то в этой отрасли инвестирование будет сдерживаться. Причина ясна: такая отрасль достаточно оснащена, чтобы обеспечить текущий и будущий спрос по ценам, которые обеспечивают среднюю прибыль. Если в отрасли имеются достаточные или даже избыточные мощности, то ожидаемая норма прибыли от прироста инвестиций будет низкой, и поэтому инвестирование будет незначительным или его не будет совсем. Излишние производственные мощности ведут к смещению кривой спроса на инвестиции влево; относительный недостаток основного капитала – к ее смещению вправо.

5) Ожидания. Мы раньше отмечали, что основой проекта является ожидаемая прибыль. Основной капитал находится в длительном пользовании, его срок службы может исчисляться 10 или 20 годами, и поэтому доходность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов будущих продаж и будущей рентабельности продукции, производимой с помощью этого основного капитала. Ожидания предпринимателей будут базироваться на разработанных прогнозах будущих условий предпринимательства, которые включают ряд «показателей предпринимательства».

5.4. Инвестиции и доход

Как мы уже отмечали, значительное влияние на инвестиционные решения фирм оказывает доход или ЧВП. Для того чтобы показать эту зависимость используют график инвестиций (рис. 5.2).

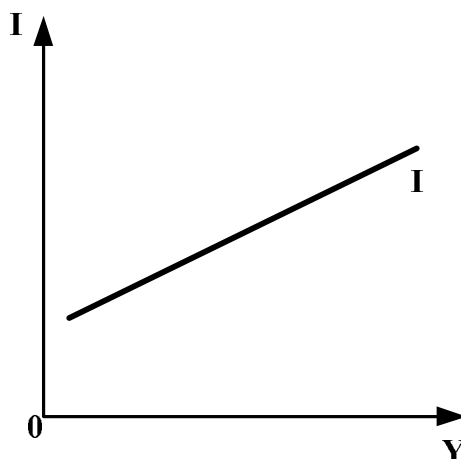


Рисунок 5.2 – График инвестиций

Зависимость между ЧВП и инвестициями прямая, поскольку, во-первых, инвестиции связаны с прибылью, они финансируются во многом из прибыли фирм. Поэтому с возрастанием ЧВП уровень инвестирования при прочих равных условиях также будет расти. И, во-вторых, при низком уровне дохода и объема производства фирмы будут иметь неиспользованные производственные мощности, то есть стимул для закупки нового оборудования будет незначительным. Но при росте ЧВП этот излишек мощностей исчезнет и у фирм появится стимул к инвестициям. Однако расходы на инвестиции не находятся в строгом соответствии с ЧВП, они являются наиболее изменчивым компонентом совокупных расходов.

Причины нестабильности инвестиций:

1) Продолжительные сроки службы. Инвестиционные товары в силу своей природы имеют довольно неопределенный срок службы. В каких-то пределах закупки инвестиционных товаров носят дискретный характер и поэтому могут быть отложены. Старое оборудование или здания можно либо полностью ликвидировать и заменить, либо отремонтировать и использовать еще несколько лет. Оптимистические прогнозы могут побудить плановиков предприятия принять решение о замене устаревшего оборудования, то есть модернизировать производство, что увеличит уровень инвестиций. Чуть менее оптимистический взгляд, однако, может привести к очень небольшому инвестированию.

2) Нерегулярность инноваций. Мы уже отмечали, что технический прогресс является основным фактором инвестиций. Новая продукция и новые технологии – главный стимул к инвестированию. Однако история свидетельствует, что крупные нововведения – железные дороги, электричество, автомобили, компьютеры и т.д. – появляются не столь регулярно. Но когда это случается, происходит огромный рост, или волна, инвестиционных расходов, который со временем снижается.

3) Изменчивость прибылей. Известно, что на ожидания будущей доходности в значительной степени влияет размер текущей прибыли. Кроме того, владельцы и управляющие предприятий инвестируют только тогда, когда чувствуют, что это будет прибыльно. Текущая прибыль, однако, сама очень непостоянна. Следовательно, непостоянство прибыли придает изменчивый характер инвестиционным стимулам. Более того, нестабильность прибыли может вызвать инвестиционные колебания, так как прибыль выступает как основной источник средств для предпринимательских инвестиций.

4) Изменчивость ожиданий. Мы уже объясняли, что, поскольку основной капитал имеет длительный срок службы, принятие инвестиционных решений осуществляется на основе ожидаемой чистой прибыли. Однако фирмы склонны

прогнозировать условия предпринимательства с учетом реалий сегодняшнего дня. Поэтому правомерно предположить, что какие-либо события или сочетание событий могут привести к значительным изменениям в условиях предпринимательства в будущем, ожидания подвергаются радикальному пересмотру.

6. Кейнсианская модель определения равновесного производства и дохода – «Кейнсианский крест». Изменение равновесного дохода и мультипликатор. Парадокс бережливости

6.1. Построение модели равновесия

Для определения равновесного уровня национального производства, дохода и занятости *в кейнсианской модели* обычно вводятся следующие упрощения:

- в экономике отсутствует государственное вмешательство;
- экономика является закрытой;
- уровень цен стабилен;
- отсутствует нераспределенная прибыль.

При таких условиях совокупные расходы равны сумме потребительских и инвестиционных расходов.

Для определения равновесного объема национального производства к функции потребления добавляется функция инвестиций. Кривая совокупных расходов ($C + I$) пересекает линию под углом 45° в точке E , которая определяет равновесный уровень ВВП, дохода и занятости (рис. 6.1).

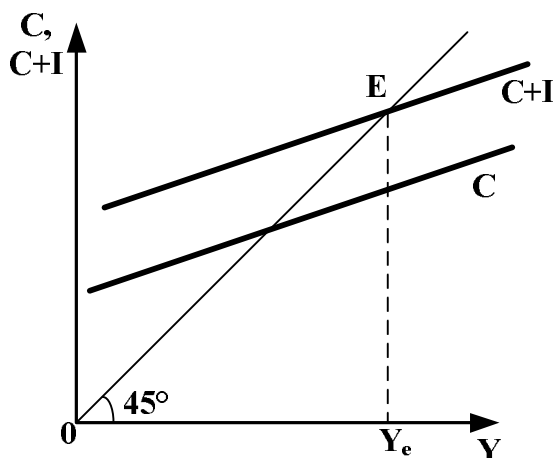


Рисунок 6.1 – Определение равновесного дохода (ВВП или НД) методом «расходы–объем производства» («Кейнсианский крест»)

Это пересечение является единственной точкой, в которой совокупные расходы равны доходам (ВВП, НД). Никакие уровни ВВП выше равновесного не являются устойчивыми. Запасы непроданных товаров возрастают до нежелательных уровней. Это подтолкнет предпринимателей корректировать свою деятельность в направлении снижения объема производства до уровня равновесного.

При всех потенциально возможных уровнях ниже равновесного, экономика стремится тратить больше, чем производят предприниматели. Это стимулирует предпринимателей расширять объем производства до равновесного уровня.

Ситуация инфляционного разрыва (рис. 6.2).

Когда уровень национального дохода, соответствующий полной занятости (точка Y^*), ниже точки равновесия E , совокупный спрос превышает совокупное предложение.

Следствие: повышение цены неизменного физического объема продукции в экономике.

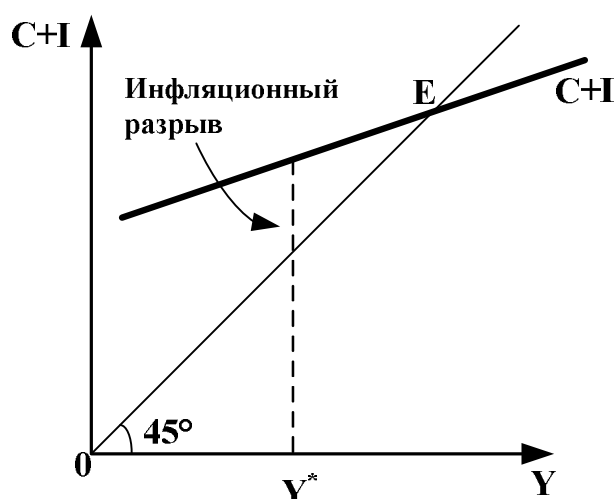


Рисунок 6.2 – Инфляционный разрыв

Ситуация рецессионного разрыва (рис. 6.3).

Когда совокупный спрос ниже совокупного предложения. Величина, на которую совокупные расходы меньше уровня национального дохода при полной занятости называется рецессионным разрывом потому, что этот недостаток расходов оказывает сужающее воздействие на экономику.

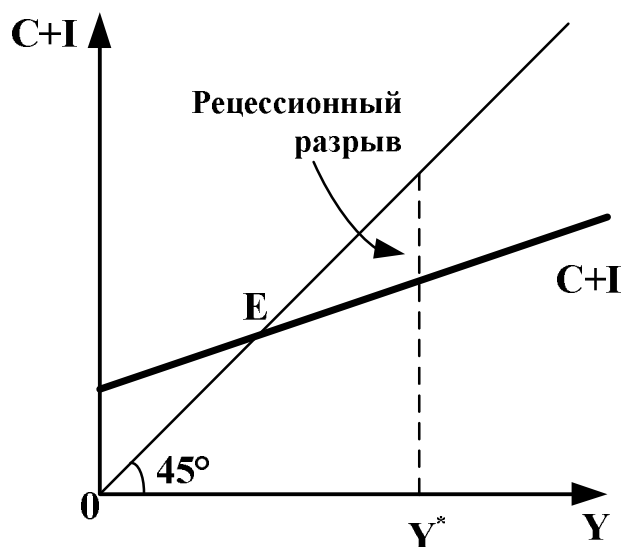


Рисунок 6.3 – Рецессионный разрыв

6.2. Изменение равновесного дохода и мультипликатор

В реальной экономике ВВП, ЧВП, доход и занятость редко находятся в состоянии устойчивого равновесия, для них характерны периоды роста и циклического колебания. Основным фактором, влияющим на динамику ЧВП, являются колебания инвестиций.

При этом следует иметь в виду следующие обстоятельства:

1) «Первоначальное изменение в расходах» обычно вызывается сдвигами в инвестиционных расходах по той простой причине, что инвестиции представляются

наиболее изменчивым компонентом совокупных расходов. Но следует подчеркнуть, что изменения в потреблении, государственных закупках или экспорте также подвергаются действию эффекта мультипликатора.

2) «Первоначальное изменение в расходах» означает перемещение вверх или вниз графика совокупных расходов в связи со сдвигом вниз или вверх одного из компонентов графика.

3) Из второго замечания вытекает, что мультипликатор – это обоюдоострый меч, который действует в обоих направлениях. То есть незначительное увеличение расходов может дать многократный прирост ЧВП; с другой стороны, небольшое сокращение расходов может привести через мультипликатор к значительному уменьшению ЧВП.

Для определения величины мультипликатора используют предельную склонность к сбережению и предельную склонность к потреблению. При этом было замечено, что даже небольшой рост инвестиций вызывает значительно большее увеличение ВВП и занятости. Такой эффект был назван **эффектом мультипликатора**.

Эффект мультипликатора означает, что **каждый данный прирост инвестиций порождает не просто соответствующий, а многократный прирост занятости и дохода и тем самым дает толчок новым инвестициям.**

Дело в том, что если мы вкладываем средства в одну отрасль, то это стимулирует занятость и в смежных отраслях, активизирует производство во многих сферах. Подобно кругам на воде от брошенного туда камня, этот эффект распространяется все дальше и дальше, постепенно затухая.

$$Mp = \frac{\Delta Y}{\Delta I},$$

где ΔY – изменение в реальном доходе;
 ΔI – изменение инвестиций.

Мультипликатор инвестиций представляет собой величину, обратную предельной склонности к сбережению.

$$Mp = \frac{1}{(1 - \Delta C / \Delta Y)} = \frac{1}{(1 - MPC)} = \frac{1}{MPS}$$

Значение мультипликатора состоит в следующем. Даже относительно небольшое изменение в инвестиционных планах предпринимателей или планов сбережений домохозяйств может вызвать гораздо большие изменения в равновесном уровне ВВП (ЧВП). Мультипликатор усиливает колебания предпринимательской деятельности, вызванные изменениями в расходах.

Заметим, что чем больше MPC (меньше MPS), тем больше будет мультипликатор. Например, если MPC – 3/4 и соответственно мультипликатор – 4, то снижение запланированных инвестиций на сумму 10 млрд. руб. повлечет за собой снижение равновесного уровня ЧВП на 40 млрд. руб. Но если MPC – только 2/3, а мультипликатор – 3, то снижение инвестиций на те же 10 млрд. руб. приведет к падению ЧВП только на 30 млрд. руб.

Мультипликатор в представленном здесь виде называют также *простым мультипликатором* модели экономики, по той лишь причине, что он основывается на очень простой методике расчета. Выраженный формулой $1/MPS$, простой мультипликатор отражает только изъятия сбережений. Но, как сказано выше, в действительности последовательность циклов получения доходов и расходования

может затухать вследствие изъятий в виде налогов и импорта. То есть кроме утечки на сбережения одна часть дохода в каждом цикле будет изыматься в виде дополнительных налогов, а другая часть использоваться на закупку дополнительных товаров за рубежом. С учетом этих дополнительных изъятий можно видоизменить формулу мультипликатора $1/MPS$, подставив вместо MPS в знаменатель один из следующих показателей: «доля изменений в доходе, которая не затрачивается на производство продукции внутри страны» или «доля изменений в доходе, которая «утекает» или изымается из потока «доходы–расходы». Более реалистичный мультипликатор, который получают с учетом всех этих изъятий – сбережений, налогов и импорта, называется сложным мультипликатором.

6.3. «Парадокс бережливости»

Анализ мультипликатора помогает объяснить существующий в реальной экономической жизни «парадокс бережливости», который заключается в том, что попытки общества больше сберегать при определенных условиях фактически приводят не к большему, а к тому же или меньшему объему сбережений. Так ли это на самом деле?

С точки зрения отдельного лица сбережения увеличивают его личное богатство, то есть это безусловное благо для него. Но с точки зрения общества рост сбережений может оказаться злом из-за нежелательного воздействия на общий объем производства и занятость. Ведь тот, кто сберегает, сокращает свое потребление, тем самым сокращает доход кого-то другого. Падение дохода убивает часть инвестиций, то есть препятствует росту производства и предложения. Эта тенденция особенно опасна в условиях полной занятости. В условиях неполной занятости рост сбережений может быть в целом желательным, так как он сокращает текущий потребительский спрос и препятствует росту инфляции.

Однако у населения появляются значительные стимулы сберегать больше как раз в то время, когда рост сбережений является наименее желательным, а именно когда экономика вступает в стадию спада производства. В этом случае стремление больше сберегать только ухудшает экономическую конъюнктуру.

Таким образом, основной проблемой макроэкономического анализа является проблема макроэкономического равновесия, то есть равновесия экономической системы в целом. Макроэкономическое равновесие в первую очередь проявляется как равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Это означает, что произведенная продукция реализована и спрос удовлетворен.

IV. Основные термины и понятия

1. Кругооборот в экономике
2. Товарный рынок
3. Совокупный спрос (AD)
4. Совокупное предложение (AS)
5. Условия равновесия на товарном рынке
6. Закон Сэя
7. Равенство: $I = S$
8. Совокупные расходы
9. Автономные потребительские расходы
10. Функция потребления Дж. М. Кейнса
11. Средняя склонность к потреблению (APC), средняя склонность к сбережению (APS)
12. Предельная склонность к потреблению (MPC), предельная склонность к сбережению (MPS)

13. Парадокс бережливости
14. Автономные и индуцированные инвестиции
15. Мультипликатор
16. Акселератор
17. «Кейнсианский крест»
18. Инфляционный разрыв в экономике
19. Рецессионный разрыв в экономике

V. Графический анализ

Отразить в координатах (Y; P).

1. Последствия увеличения совокупного спроса на:
 - а) кейнсианском отрезке;
 - б) классическом отрезке;
 - в) промежуточном отрезке.
2. Механизм равновесной адаптации экономики в классической теории.
3. Модель классического равновесия в долгосрочном периоде.
4. Эффект храповика.

Отразить в координатах (Y; C), где C – это совокупные расходы, Y – совокупные доходы.

5. Кейнсианские функции потребления и сбережения.
6. Мультипликационный эффект в экономике.
7. Рост склонности населения к сбережению, к потреблению.

Отразить в координатах (Y; S,I).

8. Парадокс бережливости.
9. Ситуацию: по прогнозам демографов в стране ожидается высокий уровень рождаемости.
10. Ситуацию: В стране происходит старение населения.
12. Ситуацию: Из-за плохой погоды в стране собран урожай, значительно меньше прошлогоднего.

VI. Задачи и ситуации

1. Объем национального производства (AS) характеризуется следующими показателями:

Уровень цен	ВВП реальный
250	2000
225	2000
200	1900
175	1700
150	1400
125	1000
125	500
125	0

- а) на основе таблицы построить график AS;
- б) посмотреть, в каких пределах изменяется AS на кейнсианском отрезке, промежуточном и классическом.

2. Известно, что экономика не находится в состоянии равновесия и национальный доход меньше равновесного на 100 у.д.е. Кроме того: $C = 0,8Y + 80$; $I = 0,1Y + 40$; $G = T$; $T*Y = 0,25$. Определить, на сколько нужно изменить объем сбережений, чтобы обеспечить равновесное состояние экономики.

3. Объем потребления задан выражением: $C = 700 - 36Y^{0,5}$. Найти мультипликатор при $Y = 400$.
4. Сбережения в экономике заданы выражением: $S = 0,02Y^2$; $Y = 12$. Найти MPS и MPC.
- 5 При увеличении инвестиций с 40 до 50 млн. у.д.е. равновесный доход вырос с 300 до 345 млн. у.д.е. Найти MPC и MPS.
6. Какое влияние при прочих равных условиях окажут следующие процессы на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции:
 - а) увеличение AD до пересечения его кривой AS на круто повышающемся отрезке AS;
 - б) увеличение AS (при гибкости цен и заработной платы, допустим и вверх, и вниз) без изменения AD;
 - в) одинаковое увеличение AD и AS;
 - г) сокращение AD до пересечения его кривой AS на горизонтальном отрезке;
 - д) увеличение AD и сокращение AS.
7. Какие факторы могут сдвинуть кривую AS в положение, при котором будет наблюдаться и повышение уровня цен, и сокращение реального объема производства (так называемые «шоки предложения»)? Приведите конкретные примеры «шоков предложения» в экономике России за последние 5–10 лет.
8. Какие факторы могут сдвинуть кривую AD в положение, при котором будет наблюдаться и повышение уровня цен, и рост реального объема производства (так называемые «шоки спроса»)? Приведите конкретные примеры «шоков спроса» в экономике России за последние 5–10 лет.

VII. Контрольные вопросы

1. Что такое совокупный спрос?
2. Почему совокупный спрос можно трактовать как совокупные расходы: покажите это равенство.
3. Почему макроэкономическая кривая AD неэластична?
4. Какой вид может иметь кривая AS?
5. От каких факторов зависят сдвиги кривых AS и AD?
6. Какие основные условия равновесия можно установить?
7. В чем смысл закона Сэя?
8. Почему в классической теории кривая AS вертикальна?
9. Какие механизмы в классической теории нарушают и восстанавливают равновесие?
10. Какую роль в классической теории отводится сбережениям?
11. Какие причины лежат в основе появления кейнсианской теории?
12. По каким направлениям Дж. Кейнс критиковал классиков?
13. Что такое пороговый доход?
14. Что такое автономное потребление, автономные инвестиции?
15. На какие части распадается доход и как это измеряется в статике и динамике?
16. В чем экономический смысл мультипликатора?
17. Какова связь между мультипликатором и акселератором?
18. В чем экономический смысл «кейнсианского креста»?
19. В чем суть инфляционного и рецессионного разрывов в экономике?
20. Каковы экономические функции государства по восстановлению равновесия на товарных рынках?

ТЕМА 19

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

I. Основные вопросы темы

1. Сущность и виды циклов.
2. Фазы цикла.
3. Кризис как важнейшая фаза цикла.
4. Теории циклов.
5. Антициклическая политика государства.

II. Место и значение темы

Эта тема логически продолжает предшествующую. Там мы определяли условия равновесия. Но экономика в этом состоянии практически никогда не находится, есть только тенденция движения к нему, проявляющаяся в циклических колебаниях показателей национального производства вверх–вниз с положительной динамикой в долгосрочном тренде. Объяснение причин таких колебаний, последствий, механизмов выхода из кризисных ситуаций и является основным предметом анализа в данной теме.

Ранее мы разделили экономические подходы различных школ и направлений к пониманию макроэкономических процессов. Это разделение будет пронизывать практически все последующие темы. И теперь необходимо выяснить разницу теоретических подходов к объяснению механизмов циклических колебаний в разных школах и, прежде всего, классической и кейнсианской. Рассмотреть, какие индикаторы указывают на возможность спада, а какие на стабилизацию и рост, какова роль государства в этих процессах. Современная экономическая ситуация дает хороший материал для изучения реальных механизмов цикла, поэтому желательно изучение конкретных проблем.

III. Теоретический раздел

1. Сущность и виды циклов

Со времен становления капитализма национальная экономика во всех странах растет – увеличивается не только объем производства за определенный период времени, но и возрастает национальное богатство и производственный потенциал стран. Однако этот рост не является ни постоянным, ни плавным. Экономика подвержена колебаниям, которые часто называют циклами деловой активности или циклами экономической конъюнктуры.

Деловые циклы уже давно привлекают внимание экономистов, которые стремятся не только выявить закономерности циклического развития, но и спрогнозировать будущее экономическое развитие.

Экономическим циклом называют промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Циклические колебания могут испытывать различные макроэкономические показатели, но наиболее распространенным является анализ деловых циклов на примере колебаний величины ВВП. На рис. 1.1 представлена схема экономического цикла. Линия тренда (или усредненное значение ВВП за ряд лет) показывает общее

направление развития экономики во времени, линия ВВП – реальные колебания этого показателя.

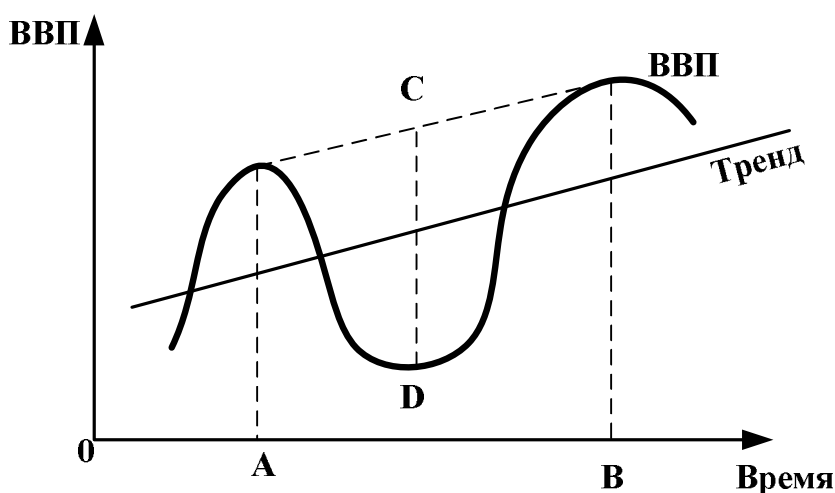


Рисунок 1.1 – Экономический (промышленный) цикл

Экономические циклы характеризуются следующими важными показателями:

- амплитуда колебаний – максимальная разница между наибольшим и наименьшим значением показателя в течение цикла (расстояние **CD**);
- продолжительность цикла – период времени, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности (расстояние **AB**).

По продолжительности циклы делятся на:

- **короткие циклы**, обычно их называют циклами Китчина (по имени английского экономиста Джозефа Китчина (1861–1932). Связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, с колебанием оптовых цен и изменением запасов у фирм. Их продолжительность составляет 2–4 года;
- **средние циклы**, промышленные циклы, циклы Жугляра, по имени французского экономиста Клемента Жугляра, исследовавшего экономические колебания во второй половине XIX века. Связаны с изменением инвестиционного спроса предприятий, с долгосрочным накоплением факторов производства и усовершенствованием технологий. Их продолжительность составляет 10–15 лет;
- **длинные циклы** (волны), связанные с открытиями или важными техническими нововведениями и их распространением. Их продолжительность составляет 40–60 лет.

Теория длинных волн была подробно разработана выдающимся русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892–1938) в ряде работ, среди которых монография «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (1922) и доклад «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1925). Н.Д. Кондратьев с конца XVIII века на основании большого фактического материала выделил три большие волны:

- 1) с конца 80-х – начало 90-х гг. XVIII в. до 1844–1851 гг.;
- 2) с 1844–1851 гг. по 1890–1896 гг.;
- 3) с 1890–1896 гг. приблизительно по 1939–1945 гг.

Если продолжить основные тенденции, намеченные Н.Д. Кондратьевым, то можно выделить четвертую и пятую волны:

- 4) с 1939–1945 гг. по 1982–1985 гг.
- 5) повышательная волна с 1982–1985 гг.

Главную роль в смене циклов, по мнению Н.Д. Кондратьева, играют научно-технические новации. Так, для первой волны (конец XVIII в.) решающую роль сыграли изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна. Рост в течение второй волны (середина XIX в.) был обусловлен прежде всего строительством железных дорог, бурным развитием морского транспорта, что позволило освоить новые хозяйственные территории и преобразовать сельское хозяйство. Третья волна (начало XX в.) была подготовлена изобретениями в сфере электротехники и основывалась на массовом внедрении электричества, радио, телефона и других новшеств.

Продолжая анализ Н.Д. Кондратьева, можно предположить, что четвертая волна (40-е гг.) связана с изобретением и внедрением синтетических материалов, пластмасс, электронно-вычислительных машин первых поколений, а пятая (80-е гг.) – с массовым внедрением микропроцессоров, достижений геномной инженерии, биотехнологий и т.д.

Необходимо отметить, что в реальной жизни происходит наложение одних циклов на другие, и в рамках более длительных колебаний совершаются несколько коротких циклов.

2. Фазы цикла

Циклы (волны) – это периодические колебания экономической или деловой активности; некая последовательность, которая состоит из повторяющихся альтернативных фаз (стадий), причем каждая предыдущая обладает способностью к воспроизведению последующей.

Цикл представляет собой интервал времени в развитии экономик, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост.

Рассмотрим промышленный цикл (основной экономический цикл, среднесрочный) и механизм его действия.

Обычно выделяют четыре фазы промышленного цикла (рис. 2.1): спад (кризис – нижняя точка спада) – АВ, депрессию – В, оживление – ВС и подъем – CD.

Промышленный цикл – это период, отделяющий один кризис от другого (AD) и включающий все перечисленные фазы.

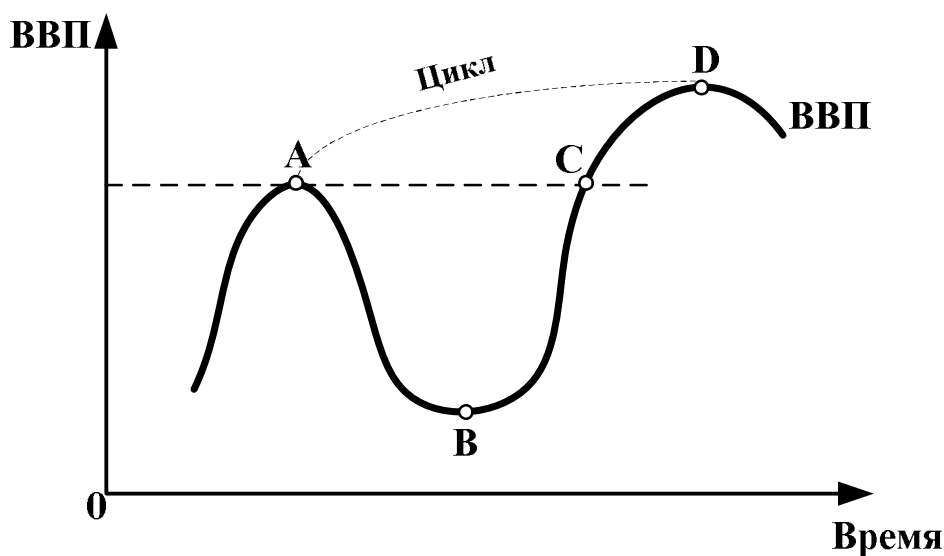


Рисунок 2.1 – Стадии (фазы) экономического цикла

Главную фазу экономического цикла составляет **кризис**. Он обычно начинается со сферы обращения, в которой растет масса нереализованных товаров. Это ведет к

уменьшению прибылей у предпринимателей, повышению ссудного процента и понижению курса акций. Производство сокращается, возникают проблемы с возвратом кредитов, что в свою очередь приводит к кризису в банковской сфере. Начинаются массовые банкротства предприятий, растет кризис неплатежей. Все это сопровождается массовой безработицей.

Депрессия. Производство перестает сокращаться, но роста тоже нет. Товарные запасы начинают рассасываться. Начинается накопление денежных средств. Появляются отдельные точки роста.

Оживление. Подъем экономики начинается с оживления деловой активности в форме заключения новых контрактов, некоторого сокращения безработицы, повышения потребительского спроса, в результате чего происходит увеличения объема производства товаров и услуг, которое постепенно нарастает. Начинается выпуск новой продукции, или продукции, имеющей устойчивый сбыт, идет расширение производства. Появляется и расширяется спрос на факторы производства, что стимулирует спрос на потребительском рынке. Постепенно этот процесс распространяется на всю экономику. Достигается уровень, предшествующий спаду. Начинается подъем.

Подъем. Для этой фазы характерно обновление основного капитала, наращивание производственных мощностей и доходов, рост цен, увеличение спроса на кредит. Рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения, в том числе и за счет кредитных средств. Но в определенный момент обновление основного капитала заканчивается, инвестиционный спрос сокращается. Но производство продолжает расширяться, оно начинает опережать спрос. Происходит перегрев экономики, перенакопление основного капитала. Возникают трудности с реализацией товаров, прежде всего, в инвестиционной сфере, это ведет к падению спроса и в других сферах. Экономика начинает вползать в новый кризис.

Рассмотренные четыре фазы цикла могут различаться по продолжительности или по глубине. Так, например, на фоне повышательной длинной волны цикла Кондратьева средние и короткие циклы будут иметь более длительный и интенсивный подъем и кратковременный незначительный спад. В ситуации понижательной длинной волны, наоборот, спады будут глубокими и продолжительными, а подъемы незначительными и кратковременными.

Следует отметить, что не для всех циклов поведение макроэкономических показателей совпадает с описанным выше. Бывают ситуации, когда на фоне спада производства и роста безработицы наблюдается также рост цен. Такая ситуация носит название стагфляции и чаще всего возникает при резких изменениях экономической ситуации. Стагфляция наблюдалась в 70-е гг. в развитых странах во время «энергетических кризисов», вызванных ростом цен на нефть. Другой пример – Россия в 90-е гг. после начала экономических преобразований.

Кроме того характерной особенностью современных циклов является то, что происходит учащение циклических кризисов и уменьшение их глубины; синхронизация циклов в разных странах; переплетение циклических кризисов со структурными.

3. Кризис как важнейшая фаза цикла

Фазу спада и в экономике называют также фазой кризиса и депрессии. Эта стадия имеет особенное значение для экономики, поскольку после кризиса происходит обновление состава предприятий, выживают наиболее сильные и эффективные фирмы,

появляются новые изобретения и открываются новые экономические возможности. Но кризис является и большим социальным потрясением – люди теряют работу, сокращаются их доходы, снижается уровень жизни населения. Поэтому предотвращение или смягчение кризисов является одной из важнейших задач государства.

Циклическое развитие экономики отчетливо стало проявляться, начиная с XIX в. Первый циклический кризис перепроизводства произошел в Англии в 1825 г. В XIX в. циклические кризисы происходили в отдельных странах, они не совпадали во времени и были обусловлены внутренними причинами развития стран либо мировыми неэкономическими событиями (в частности войнами).

Первый кризис, названный мировым, начавшийся в США и распространившийся на другие капиталистические страны в 1929–1933 гг., получил название Великой депрессии. Среди его причин были деформированная структура экономики после первой мировой войны, нарушение традиционных мирохозяйственных связей, монополизация экономики. Кризис проявился в значительном падении производства, высоком уровне безработицы, существенном сокращении объема мировой торговли. Он охватил все отрасли промышленности (особенно отрасли черной металлургии, машиностроения, горнодобывающей промышленности, морского транспорта и т.д.) и сельского хозяйства. Всеобщий характер кризиса сокращал возможности маневрирования стран на мировом уровне. Последствия этого кризиса были преодолены лишь в результате подъема, вызванного второй мировой войной.

После Второй мировой войны в начался бурный экономический подъем, связанный с восстановлением экономики, преодолением разрушений, вызванных войной. Однако потенциал «восстановления» был исчерпан достаточно быстро, и уже в 1957–1958 гг. разразился новый мировой кризис, наиболее сильно затронувший США. Впервые за послевоенный период упал общий экспорт готовой продукции, началась серия структурных кризисов (в сырьевых отраслях, судостроении и т.п.).

Причина следующего кризиса (1974–1975 гг.), можно сказать, является случайной, не подчиняющейся закономерностям экономического развития. Толчком послужило поднятие картелем ОПЕК цен на экспортируемую ими нефть в четыре раза. Многие развитые страны столкнулись с жесткой нехваткой энергетических ресурсов. Страны – импортеры нефти были вынуждены сокращать ее потребление либо искать заменители и внедрять энергосберегающие технологии. Объем национального производства сократился, в то время как цены выросли, то есть наблюдалась ситуация стагфляции.

В 1980–1982 разразился новый кризис, главными жертвами которого стали развивающиеся страны. Большинство развивающихся стран в течение второй половины XX века проходили стадию перехода от аграрной структуры экономики к индустриальной. Поскольку их собственных средств для реализации данной цели было недостаточно, они вынуждены были привлекать иностранные капиталы. К началу 80-х гг. внешний долг развивающихся стран оказался слишком велик, и многие из них были не в состоянии выплатить не только основную сумму долга, но и проценты по нему.

90-е гг. оказались для большинства развитых стран годами застоя – производство развивалось медленными темпами, колебания в уровнях безработицы и инфляции были незначительными. Однако, 90-е гг. стали годами потрясений для стран Восточной Европы и СССР, который в 1991 г. прекратил свое существование. Глубокий трансформационный кризис в России, явившийся следствием перехода от планового способа ведения хозяйства к рыночному, охватил все стороны экономической жизни. За время реформ промышленное производство сократилось приблизительно на 60 % (многие экономисты говорят о деиндустриализации

экономики), страна пережила период высокой инфляции, усилилось имущественное неравенство граждан, более 30 % населения оказалось за чертой бедности.

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить несколько особенностей циклического развития:

- с развитием национальных экономик и усилением международной взаимозависимости кризисы из локальных (национальных) превращаются в мировые;
- сокращается промежуток времени между кризисами, то есть уменьшается период циклических колебаний;
- к закономерностям циклического развития экономики добавляется фактор случайности;
- системные (или трансформационные) кризисы не вписываются в общепринятую схему цикла. Как правило, они вызываются институциональными преобразованиями, происходящими не только в экономической, но и других сферах общественной жизни.

4. Теории циклов

Как уже отмечалось, в экономической теории нет единого подхода к объяснению и причин, и механизмов цикла. Мы познакомимся только с основными подходами, существующими в настоящее время.

4.1. Модель мультипликатора–акселератора

Данный подход предполагает, что экономические циклы воспроизводят себя. Раз начавшись, они, как качели, совершают бесконечные колебания. Только причина колебаний здесь не внешняя, а заключается в самой сущности цикла.

Механизм колебаний описывается следующим образом: увеличение спроса на продукцию фирм вызывает рост инвестиций и, как следствие, валового внутреннего продукта. Причем, ВВП возрастает на большую величину, чем инвестиции из-за эффекта мультипликатора. Далее, увеличение ВВП требует новых инвестиций как для воспроизводства возросших мощностей, так и для дальнейшего развития. Интенсивность этого процесса определяется величиной акселератора. В какой то момент времени все доступные ресурсы оказываются исчерпанными, а потребительский спрос – насыщенным. В этой ситуации начинается обратный процесс – инвестиции сокращаются, вследствие эффекта мультипликатора сокращается ВВП, и идет дальнейшее сокращение инвестиций по принципу акселератора. Дойдя до определенной точки, процесс поворачивается вспять.

Данную теорию трудно применить для объяснения реальных экономических циклов, поскольку в жизни циклические колебания не носят регулярного характера, существуют другие факторы, которые воздействуют на систему извне. Следующая теория пытается учесть уже упоминавшийся фактор случайности.

4.2. Механизм «импульс–распространение»

Данная модель предполагает, что экономика подвержена случайным, но повторяющимся возмущениям, шокам, или толчкам. Они могут повлиять на спрос (например, на настроение предпринимателей или настроение покупателей, которые могут стать оптимистическими или пессимистическими; на поведение государства), а также на предложение (например, небывало низкий или высокий урожай, природные катастрофы; важные изобретения и открытия и т.п.). Благоприятные шоки могут вызвать увеличение ВВП, а неблагоприятный – сократить.



Рисунок 4.1 – Механизм «импульс-распространение»

Список потенциальных толчков бесконечен. Эти толчки выводят экономику из ее нынешнего состояния и вызывают цепную реакцию (рис. 4.1) Рассматриваемые шоки, или импульсы, изменяют условия спроса или предложения в экономике. Испытав случайный толчок, национальное производство начинает колебаться по схеме, описанной в предыдущем разделе, пока не произойдет следующий шок. Открытие того факта, что экономические циклы порождаются чисто случайными факторами, было сделано в конце 1920-х – начале 30-х гг. русским экономистом Евгением Слуцким и норвежским экономистом Рагнарсом Фришем, последний из которых был удостоен Нобелевской премии.

4.3. Монетарная концепция цикла

В двух моделях, рассмотренных выше, причиной циклов выступают некоторые изменения спроса или предложения. В отличие от этого монетарные концепции связывают колебания экономической активности с изменениями в денежном секторе.

Исходным пунктом экономического цикла, согласно данной теории, является рост предложения кредита со стороны банковской системы. Вследствие этого снижается ставка процента, увеличиваются инвестиции, и, следовательно, растет совокупный спрос. Так возникает фаза подъема, которая сопровождается ростом уровня цен. Со временем экономический подъем прекращается под воздействием двух основных факторов. Во-первых, уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков (то есть уменьшается их возможность по выдаче ссуд), во-вторых, сокращаются валютные резервы страны, поскольку из-за высокого уровня цен увеличивается импорт (увеличивается отток иностранной валюты), и сокращается экспорт (сокращается приток иностранной валюты). Названные факторы создают дефицит на рынке денег, и ставка процента начинает повышаться, а объем инвестиций – снижаться. Начинается фаза спада: сокращается производство и занятость, снижается номинальная ставка заработной платы, снижается уровень цен, растет чистый экспорт, увеличиваются валютные резервы и денежная база. Тем самым подготавливается основа для нового роста банковского кредита.

4.4. Эволюционная теория

Эволюционная теория экономических циклов является самой молодой и пока еще наименее разработанной в экономической науке. Существует весьма ограниченное число работ по данной теме (теории Й. Шумпетера, К. Фримена, С. Глазьева и др.).

Базовой идеей эволюционной экономики является концепция экономического «естественного отбора», когда развитие наиболее конкурентоспособных хозяйствующих субъектов происходит за счет вытеснения из экономического пространства других, более слабых, хозяйствующих субъектов. Если макроуровень экономики представить как совокупность экономических подсистем, в каждой из которых идет «естественный отбор», то эти подсистемы можно назвать **макрогенерациями**. Макрогенерацию можно интерпретировать как часть средств производства, производящих часть ВВП и включающих в себя определенный технический уровень производства в различных отраслях народного хозяйства. Срок ее жизни ограничен во времени, то есть она рождается, существует в течение какого-то

периода времени и умирает. Взаимосвязь макрогенераций и ВВП представлена на рис. 4.2.

Циклическое развитие экономики можно представить как смену макрогенераций. Появление новой макрогенерации, обусловленное, как правило, развитием научно-технического прогресса, вызывает экономический подъем в стране. Старые, то есть уже существующие макрогенерации, постепенно уходят из экономической жизни, обуславливая сокращение производства. С позиций эволюционной экономики можно выделить следующие особенности циклического развития:

- каждая новая макрогенерация чаще всего появляется в периоды спада производства, точнее – в поворотных точках от спада к подъему;
- во время роста новой макрогенерации, как правило, имеет место экономический подъем, замедление роста макрогенерации сопровождается прекращением подъема;
- с момента появления новой макрогенерации и до рождения следующей траектория ВВП проходит и фазу подъема, и фазу спада, то есть полный экономический цикл.

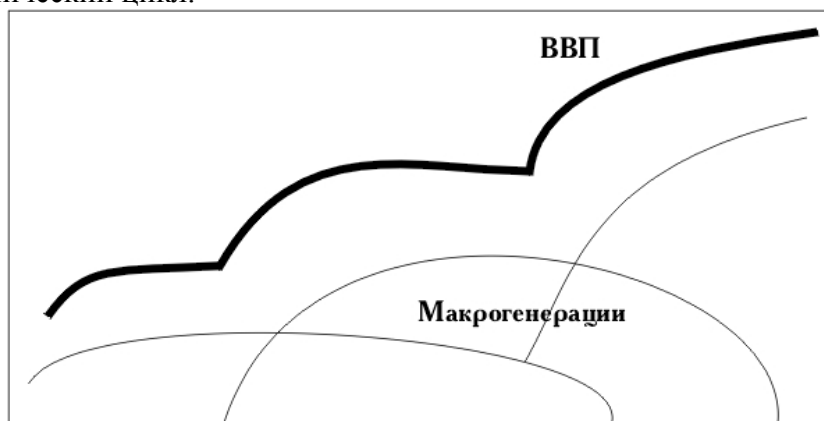


Рисунок 4.2 – Зависимость ВВП от появления и развития макрогенераций

4.5. Другие теории циклов

Циклическое развитие экономики издавна привлекало к себе пристальное внимание экономистов. Вышеприведенные теории не исчерпывают всего списка объяснений циклов. *Среди других теорий можно отметить следующие:*

1) **Теория периодической солнечной активности.** Идея заключается в том, что солнце в значительной степени влияет на урожайность в сельском хозяйстве. В случае засухи и неурожая сокращается производство в сельском хозяйстве, оно распространяется на смежные отрасли и далее.

2) **Модель взаимодействия сбережений и инвестиций.** Накопление населением сбережений ведет к уменьшению ставки процента, объем инвестиций увеличивается, национальное производство растет. Далее вследствие увеличения спроса на инвестиции ставка процента растет, что уменьшает привлекательность инвестиций и сокращает национальное производство.

3) **Психологические теории.** Эти теории рассматривают поведение людей в зависимости от экономической ситуации. Люди могут иметь позитивные или негативные оценки будущих событий и действовать соответственно своим прогнозам. Если экономические агенты предполагают наступление фазы подъема, они увеличивают свою активность, если же они прогнозируют спад, то, соответственно, они сокращают деловую активность.

5. Антициклическая политика государства

Циклическое развитие экономики вызывает колебания основных макроэкономических показателей – национального дохода, занятости, инфляции и др. Эти колебания неблагоприятно влияют прежде всего на население страны, которое выступает в роли потребителей, наемных работников или предпринимателей. Для того, чтобы смягчить негативные последствия и сгладить циклические колебания государство проводит **стабилизационную политику**. Ее суть заключается в том, чтобы сдерживать экономику в фазе подъема, не допускать перегрева, а также поддерживать экономику на стадии спада и не давать ей «упасть» слишком глубоко. Основными инструментами стабилизационной программы являются денежно-кредитная (или монетарная) и бюджетно-налоговая (или фискальная) политики.

Монетарная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Следует отметить, что монетарная политика воздействует, прежде всего, на совокупный спрос, поскольку она оказывает влияние на решения индивидов о потреблении и сбережении и на решения фирм об инвестициях. Как указывалось в главе 2, изменение совокупного спроса влечет за собой изменение объема производства и уровня цен. Рост денежной массы увеличивает номинальные доходы населения, стимулирует совокупный спрос и может привести к инфляции. И наоборот, сокращение денежной массы снижает совокупный спрос и инфляцию.

Для уменьшения циклических колебаний следует сокращать денежную массу в период подъема (снижая совокупный спрос) и увеличивать ее в период спада (стимулируя совокупный спрос).

Фискальная политика предполагает воздействие на фазы экономического цикла с помощью изменения государственных расходов и налогов.

Изменение государственных расходов также влияет на сдвиг кривой совокупного спроса, изменение же налогов воздействует на совокупное предложение. В фазе подъема следует проводить сдерживающую политику – сокращать государственные расходы и увеличивать налоги, в фазе спада стимулирующую – увеличивать госрасходы и снижать налоги.

Недостатками фискальной и монетарной политики является то, что их действие проявляется не мгновенно, а через некоторый период времени, называемый лагом. Временной лаг возникает из-за того, что для проведения стабилизационной политики необходимо определить фазу цикла, что не всегда легко, принять (четко сформулировать и законодательно оформить) соответствующее решение и найти средства для проведения решения. Например, если государство решит снизить налоги, то в законодательном органе необходимо утвердить новые налоговые ставки и найти источник денежных средств, который компенсирует сокращение доходов государства, вызванных уменьшением налогов.

Существование лагов может привести к тому, что проводимая государством стабилизационная политика только усилит колебания. Так, если правительство решит проводить сдерживающую политику, сократив госрасходы, повысив налоги или уменьшив денежную массу, то пока решение будет выполнено, экономическая ситуация может измениться и ограничительные меры наложатся на фазу спада, углубляя ее.

До сих пор под стабилизационной политикой предполагались активные меры государства, воздействующие на национальное производство, недостатками которых являлись временные лаги. Пассивная экономическая политика лишена этих недостатков.

Под **пассивной** политикой понимают наличие встроенных стабилизаторов в экономике. Они предполагают автоматическое изменение какого-либо элемента при

изменении макроэкономической ситуации. К ним относятся подоходный налог и налог на прибыль (в фазе подъема налоговые поступления увеличиваются, что сдерживает рост, в фазе спада сокращаются); пособия по безработице и другие социальные выплаты (увеличиваются в фазе спада); субсидии отдельным отраслям экономики (также возрастают в фазе спада).

Более детально инструменты монетарной и фискальной политики будут рассмотрены в соответствующих разделах курса.

IV. Основные термины и понятия

1. Экономический цикл
2. Механизм мультипликатора–акселератора
3. Теория «импульс–распространение»
4. Промышленный цикл
5. Тренды
6. Фазы цикла
7. Амплитуда колебаний
8. Индикаторы спада
9. Индикаторы подъема
10. Депрессия
11. Стагфляция
12. Высокая конъюнктура
13. Низкая конъюнктура
14. Потребительские лаги
15. Инвестиционные лаги
16. Короткие волны (цикл Д. Китчина)
17. Средние волны (цикл К. Жюгляра)
18. Длинные волны (цикл Н.Д. Кондратьева)

V. Графический анализ

Отразить в координатах (Y; P).

1. Изменение уровня выпуска в зависимости от совокупных расходов (нарушение равновесия).
2. Шок предложения и нарушение равновесия.
Отразить в координатах (t; Y).
3. Циклические колебания на фоне долговременного тренда.

VI. Задачи и ситуации

1. Состояние экономики в базисном году характеризуется следующими параметрами: $MPC = 0,8$, величина акселератора = 0,3; автономное потребление = 50, а автономные инвестиции = 200.
 - а) какой будет величина национального дохода в условиях долгосрочного динамического равновесия;
 - б) как изменится равновесная величина, если автономные инвестиции снизятся на 40;
 - в) будет ли новое равновесие устойчивым?
2. Определите, к какой фазе относятся перечисленные процессы:
 - а) рост инвестиций в частном секторе;
 - б) сокращение прибыли;

- в) рост налоговых поступлений;
- г) рост инфляции;
- д) увеличение спроса на труд;
- е) падение курса акций;
- ж) рост трансфертных выплат;
- з) снижение уровня процентной ставки.

3. Правительство просит специалистов дать прогноз роста ВВП на следующий год. Экономисты дали такую информацию: $C = 70\%$ ВВП, $I+G = 2$ млрд. у.д.е., $X_n = 0$.

- а) какой прогноз дали экономисты относительно возможного объема ВВП;
- б) если прогноз относительно потребительских расходов оказался заниженным и фактически они составили $0,75$ ВВП, то какова будет разница между фактическим и прогнозируемыми объемами ВВП;
- в) если экономисты ошиблись и насчет других расходов, и они составили не 2 , а $2,5$ млрд. у.д.е., то какова будет разница между фактическим и прогнозируемым ВВП?

4. Известно, что экономика России в 90х гг. находилась в стадии кризиса. Многочисленные опросы общественного мнения в начале 90х гг. показывали, что большинство россиян считали инфляцию большей угрозой, чем безработицу.

- а) значило ли это, что большинство россиян скорее предпочли бы быть безработными и иметь стабильные цены, чем работать при росте цен;
- б) если бы обсуждался вопрос: следует ли уволить 10% рабочей силы и сократить ставки зарплаты на 1% , чтобы уменьшить инфляцию, нашло бы это предложение одобрение в обществе;
- в) а если бы было заранее известно, каких рабочих сокращать и кому уменьшать зарплату, то повлияло бы это на результаты опроса?

5. Подумайте над такими вопросами:

- а) Что было причинами глубокого экономического спада российской экономики в 90х гг., и с каким кризисом это было связано?
- б) Почему спад продолжался столь долго, и когда наступило «дно» спада?
- в) Были ли какие-то индикаторы, предсказывающие наступление спада?
- г) Почему падение шло такими быстрыми темпами?
- д) Когда экономики вступила в фазу оживления?
- е) Какие факторы способствовали этому?

6. Изучите основные виды циклов (кратко-, средне- и долгосрочные), а также основные фазы экономического цикла (цикла деловой активности). Исходя из изученного материала, проанализируйте развитие российской экономики, начиная с 40х гг. (50х гг.) 20 в. и до наших дней, с позиций циклических колебаний, постарайтесь выделить периоды кратко-, средне- и долгосрочных колебаний, отдельно сделайте анализ фаз цикла деловой активности за этот период. На ваш взгляд, на какой фазе находится экономика России в данный момент?

Отследите объемы производства в периоды подъемов и спадов в отраслях:

- а) производящих инвестиционные и потребительские товары длительного пользования;
 - б) производящих потребительские товары кратковременного пользования.
- Какие выводы вы можете сделать?

Для большей наглядности анализ осуществляйте на основе следующих таблиц:

Спады в экономике России, начиная с 1940–1950х гг.

Период	Продолжительность, мес.	Глубина (снижение реального объема продукции), %

Подъемы в экономике России, начиная с 1940–1950х гг.

Период	Продолжительность, мес.	Темпы роста реального объема продукции, %

VII. Контрольные вопросы

1. Что такое экономические циклы и каких видов они бывают?
2. В чем состоит взаимосвязь теорий экономического равновесия и экономических циклов?
3. В чем суть «внешних» теорий экономических циклов?
4. В чем специфика моделей «мультипликатора–акселератора» и «импульс–распространение»?
5. Как объясняют причины циклов монетаристы?
6. Из каких фаз состоит промышленный цикл?
7. Что такое период цикла и амплитуда цикла?
8. Какое значение для развития циклов имеют лаги (потребительские и инвестиционные)?
9. С какими лагами связаны короткий и средний циклы?
10. В чем специфика и значение кондратьевского цикла?
11. В чем состоит «очистительная» функция кризиса?
12. Какая специфика проявления цикличности на современном этапе?

ТЕМА 20

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА

I. Основные вопросы темы

1. Динамическая модель рынка труда. Определение безработицы и полной занятости. Измерение безработицы.
2. Кейнсианский и классический подходы к проблеме занятости.
3. Причины и виды безработицы.
4. Государственная политика в области занятости.

II. Место и значение темы

В предыдущей теме было установлено, что важнейшими проявлениями макроэкономических колебаний, помимо показателей национального производства, являются безработица и инфляция, что требует их анализа. Традиционно рассмотрение этих явлений начинается с безработицы, что обусловлено большой социальной значимостью проблемы, а также тем, что именно безработица оказывает основное влияние на динамику национального производства. Поэтому необходимо обратить внимание на измерение безработицы, критерии отнесения населения к безработным, формы безработицы, необходимость измерять не только статику, но и динамику этих потоков. Большое значение имеет такая категория как естественный уровень безработицы, которая прямо связана с понятием потенциального ВВП. Экономические последствия безработицы оцениваются на основе закона Оукена. Но необходимо обратить внимание на социальные, психологические последствия безработицы. Минимизация безработицы и ее последствий прямо связана с политикой государства в сфере занятости.

III. Теоретический раздел

1. Динамическая модель рынка труда. Определение безработицы и полной занятости. Измерение безработицы

Безработица представляет собой не только чисто экономическую проблему, но и социальную. С одной стороны, потери от существования безработицы можно выразить в виде недопроизводства национального продукта, снижения покупательного и инвестиционного спроса, сокращения сбережений. С другой стороны, потеря работы оказывает сильное психологическое воздействие на человека и означает для большинства людей снижение их жизненного уровня.

В рыночной экономике государство берет на себя обязательства по социальной защите населения, оно стремится смягчить негативные последствия безработицы и создать необходимые условия для развития рынка труда.

Рынок труда как фактора производства уже рассматривался в курсе микроэкономики. Однако его анализ оправдан и в курсе макроэкономики, поскольку с ним связана одна из самых важных социально-экономических проблем – проблема безработицы и достижения полной и эффективной занятости в экономике.

Занятость (или безработица) являются одной из характеристик человека как субъекта экономики. Для анализа данной характеристики необходимо четко определить признаки, по которым человек включается в ту или иную группу.

Все население страны можно разделить на две группы – *экономически активное* и *экономически неактивное население*.

Экономически активное население – это часть населения, которая предлагает свой труд для производства товаров и услуг.

Экономически активное население (называемое также рабочей силой) включает две категории – занятых и безработных.

К занятым относятся лица обоего пола в возрасте от 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период:

1) выполняли работу по найму за вознаграждение, деньги или с ними расплачивались в натуральной форме, а также иную работу, приносящую доход;

2) временно отсутствовали на работе по причине: болезни или травмы; выходных дней; ежегодного отпуска; различного рода отпусков как с сохранением содержания, так и без сохранения содержания, отгулов; отпусков по инициативе администрации; забастовки и других причин;

3) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

При отнесении или неотнесении того или иного лица к числу занятых используется критерий одного часа. В России при обследовании занятости к числу занятых относятся лица, работавшие один час и более в обследуемую неделю. Использование данного критерия связано с тем, что необходимо охватить все виды занятости, которые могут существовать в стране, от постоянной до краткосрочной, случайной и других видов нерегулярной занятости.

К безработным относятся лица от 16 лет и старше, которые в течение рассматриваемого периода:

- не имели работы (либо занятия, приносящего доход);
- искали работу;
- готовы были приступить к работе.

Данное определение соответствует методологии Международной организации труда (МОТ). При отнесении того или иного лица к категории безработных *должны учитываться все три критерия*, указанные выше.

Экономически неактивное население – это население, которое не входит в состав рабочей силы. Сюда включаются: учащиеся и студенты; пенсионеры; лица, получающие пенсии по инвалидности; лица, занятые ведением домашнего хозяйства; лица, которые прекратили поиски работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать; другие лица, которым нет необходимости работать независимо от источника дохода.

Рассмотренные выше категории экономической активности населения не предполагают, что однажды, попав в какую-либо группу, человек остается там навсегда. Рынок труда обладает высоко динамичной природой, поэтому следует рассматривать не только численность каждой группы на определенный период времени, но и перемещение (потoki) людей между различными группами. Представленная ниже схема иллюстрирует динамическую модель рынка труда.

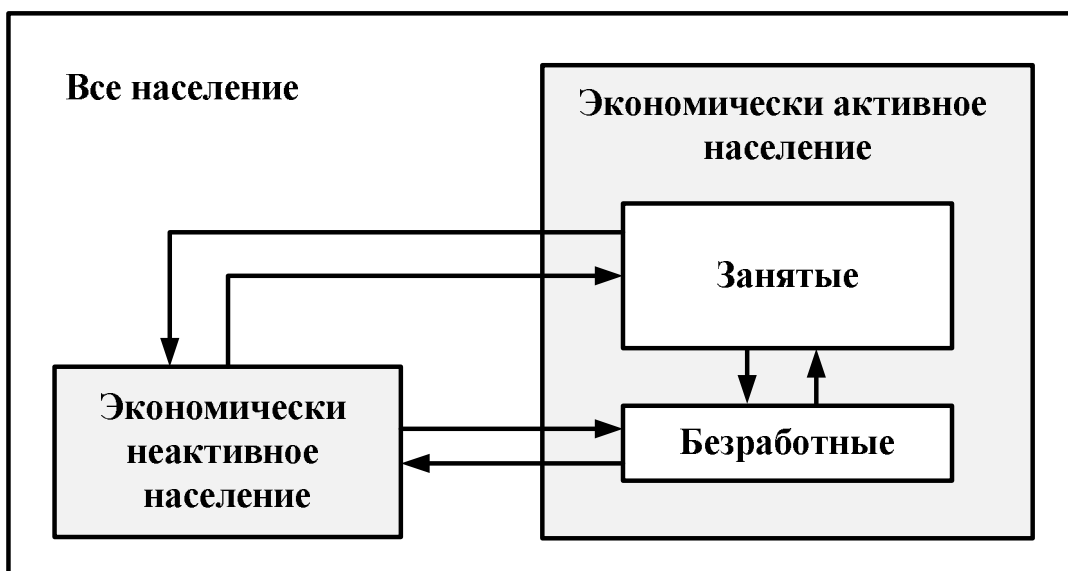


Рисунок 1.1 – Поток, формирующие рынок труда

На рис. 1.1 стрелками представлены направления перемещения людей из одной категории в другую. Стрелки, идущие от категории «занятые» показывают уменьшение данной группы за счет того, что люди по каким-либо причинам оставляют свою прежнюю работу, но не могут мгновенно найти другую (стрелка к категории «безработные») или вообще прекращают трудовую деятельность, выходя на пенсию либо руководствуясь иными причинами (стрелка к категории «экономически неактивное население»). Занятость увеличивается, если часть добровольно неработающего населения устраивается на работу (стрелка от категории «экономически неактивное население»), либо если, часть безработных находит работу (стрелка от категории «безработные»). Часть безработного населения может отчаяться найти работу и выбыть из состава рабочей силы (стрелка от «безработных» к «экономически неактивному населению»), либо наоборот, часть добровольно незанятых решит работать и начнет поиск (стрелка от «экономически неактивного населения» к «безработным»).

В краткосрочном периоде, когда предложение капитала фиксировано, объем национального производства напрямую зависит от количества используемого труда. Очевидно, что чем большее количество людей занято в производстве, тем больший объем может быть произведен. Из рис. 1.1 видно, что в создании национального продукта участвует не все население страны, а лишь некоторая его часть. Возникает вопрос, какое наибольшее число работников может быть использовано в экономике страны, чтобы объем национального производства был максимальным. Данный показатель называют **полной занятостью**.

Более точное определение полной занятости будет дано ниже, однако уже сейчас можно сказать, что полная занятость – это существующая в течение длительного времени ситуация, при которой рынок труда находится в равновесии. Это означает, что все люди, желающие работать, заняты в производственном процессе, и увеличить число работающих ненасильственными методами невозможно. Тем самым можно говорить и о максимальном объеме производства, поскольку все доступные в данный момент экономические ресурсы используются на полную мощность.

Измерение безработицы

К показателям безработицы относят уровень безработицы и ее продолжительность.

Уровень безработицы – это доля безработных в общей величине рабочей силы. Он измеряется в процентах и рассчитывается по формуле:

$$u = \frac{U}{L} * 100\%,$$

где u – уровень безработицы,
 U – число безработных,
 L – рабочая сила.

Как указывалось ранее, в состав рабочей силы включаются занятые и безработные, и данная формула может быть переписана следующим образом (расчет также в процентах):

$$u = \frac{U}{(U + E)} * 100\%,$$

где E – число занятых.

Другим важным показателем является **продолжительность безработицы**, которая определяется как число месяцев, которые человек провел не имея работы. Как правило, большинство людей быстро находят работу, и безработица для них представляется краткосрочным явлением. В этом случае можно предположить, что это фрикционная безработица, и она неизбежна. С другой стороны, есть люди, которые месяцами не могут найти работу. Их называют долговременными безработными. Такие люди наиболее остро ощущают на себе бремя безработицы и часто, отчаявшись найти работу, покидают группу экономически активного населения.

2. Кейнсианский и классический подходы к проблеме занятости

Ранее были рассмотрены два противоположных подхода – кейнсианцев и неоклассиков – к объяснению кривой совокупного предложения. Поскольку объем производства зависит от величины рабочей силы, то есть от того, сколько людей задействовано в производственном процессе, можно говорить о двух подходах к рассмотрению проблемы занятости и безработицы.

Кейнсианцы исходят из того, что в экономике существует много неиспользуемых мощностей, поэтому увеличение объема национального производства сократит безработицу. Для увеличения производства *необходимо стимулировать совокупный спрос*. Это можно сделать *следующими методами*:

- за счет государственных расходов на организацию общественных работ и закупку товаров и услуг у частного сектора;
- за счет удешевления кредита (снижения ставки процента), стимулирующего инвестиционный спрос. В результате такого способа борьбы с безработицей появляется бюджетный дефицит, постоянное существование которого ухудшает экономическую обстановку в стране.

Неоклассики предполагают, что экономика функционирует при полной занятости, однако они не отрицают возможности существования циклической безработицы. Их позиция заключается в том, что рыночный механизм способен к саморегулированию и устранению циклической безработицы. В условиях циклического спада государство должно помочь кризису быстро выполнить свои функции по формированию новых хозяйственных пропорций, по созданию условий для нового этапа экономического роста на более эффективной основе. С развитием новых производств вырастет спрос на рабочую силу и безработица упадет до естественного уровня.

Согласно данной теории государство должно проводить жесткую денежно-кредитную политику: уменьшить бюджетный дефицит, сокращая госрасходы, и повысить ставку процента. Эти меры приведут к тому, что на рынке останутся только сильные производители, которые затем поощряются снижением ставок налогов. Создастся здоровый эффективный рынок – основа для расширения производства.

Следует учесть, что в начале проведения такой программы резко ухудшается жизненный уровень населения, поэтому ее применение уместно в случаях, когда кризис не носит глубокого, затяжного характера.

3. Причины и виды безработицы

Ранее было введено понятие «безработица», которое рассматривалось лишь в общих чертах. В данном параграфе с помощью статической модели рынка труда будет более подробно проанализирована структура безработицы и причины ее появления.

Среди видов безработицы можно выделить следующие:

- 1) фрикционная;
- 2) структурная;
- 3) институциональная;
- 4) циклическая;
- 5) сезонная;
- 6) скрытая.

1) Фрикционная безработица

Предположим, что рынок труда находится в состоянии равновесия, то есть при преобладающей на рынке заработной плате, количество требуемого труда как раз равно количеству предлагаемого труда. На рис. 3.1 показан такой рынок труда, где D^L – кривая спроса, S^L – кривая предложения, E^* – занятость, W^* – ставка заработной платы. В предыдущем параграфе такое состояние равновесия рассматривалось как состояние полной занятости. Однако, как уже упоминалось, даже в такой ситуации существует некоторая безработица, называемая **фрикционной**.

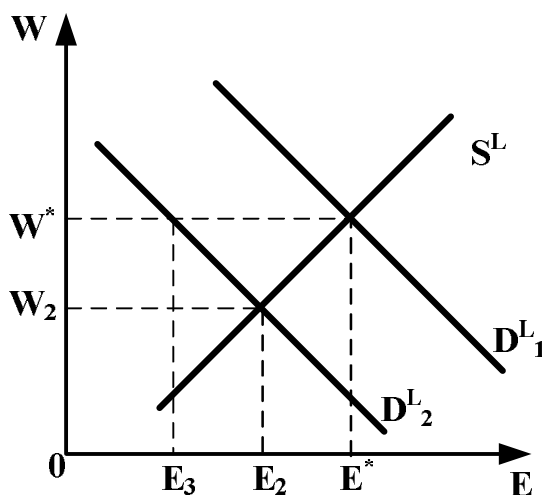


Рисунок 3.1 – Рынок с изначальной полной занятостью

Фрикционная безработица возникает вследствие динамичности рынка труда. Некоторые работники добровольно решили поменять место работы, найдя, например, более интересную или высокооплачиваемую работу. Другие пытаются трудоустроиться из-за увольнения с предыдущего места работы. Третьи впервые вступают на рынок

труда или вновь выходят на него, перемещаясь из категории экономически неактивного населения в противоположную категорию.

2) Структурная безработица

Данный вид безработицы возникает, если изменяется отраслевая или территориальная структура спроса на труд. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Если спрос на работников данной профессии или в данном регионе падает, то появляется безработица. Высвобождающиеся работники не могут быстро изменить свою профессию и квалификацию или поменять место жительства и остаются какое-то время безработными.

На рис. 3.1 уменьшившийся спрос представлен линией D^L_2 . В этом случае, при условии, что заработная плата не изменяется мгновенно, отрезок E_2E^* представляет собой величину структурной безработицы: при ставке заработной платы W^* существуют люди, которые готовы, но не могут работать. С течением времени равновесная заработная плата понизится до уровня W_2 , при котором вновь будет существовать лишь фрикционная безработица.

Многие экономисты (см., например, Грегори Мэнкью «Макроэкономика») не проводят четкого разграничения между фрикционной и структурной безработицей, так как в случае структурной безработицы уволенные работники начинают искать новое место. Для экономистов важно, что оба вида безработицы постоянно существуют в экономике. Полностью уничтожить их или свести до нуля невозможно. Люди будут искать другую работу, стремясь улучшить свое благосостояние, а фирмы более квалифицированных работников, стремясь к максимизации прибыли. Другими словами, в рыночной экономике постоянно происходят колебания спроса и предложения на рынке труда.

Так как существование фрикционной и структурной безработицы неизбежно, то экономисты называют их сумму **естественной безработицей**.

Теперь можно более строго определить понятие полной занятости. **Полной занятостью** называют ситуацию, когда в экономике наблюдается только естественная безработица. Объем производства, соответствующий функционированию экономики при полной занятости, называется **производственным потенциалом экономики**. Естественная безработица возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, то есть когда количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Таким образом полная занятость подразумевает не отсутствие безработицы, а лишь некоторый минимально необходимый ее уровень. Ведь естественная безработица представляет собой в какой-то степени положительное явление: «фрикционным» безработным нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места, «структурным» безработным нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место, если это необходимо для получения работы.

3) Институциональная безработица

Данный вид безработицы возникает, если рынок труда функционирует недостаточно эффективно. Как и других рынках здесь существует ограниченность информации. Люди могут просто не знать о существующих вакансиях или фирмы могут не знать о желании работника занять предлагаемую должность. Другим институциональным фактором является уровень пособия по безработице. Если уровень пособия достаточно высок, то возникает ситуация, называемая **ловушкой безработицы**. Ее суть заключается в том, что индивид, имеющий возможность получить низкооплачиваемую работу, предпочтет получать пособие и не работать вовсе. В результате безработица увеличивается, а общество несет потери не только из-

за того, что национальный продукт производится на уровне ниже потенциального, но и из-за необходимости выплачивать завышенные пособия по безработице.

4) Циклическая безработица

Циклическая безработица связана с колебаниями деловой активности (экономическим циклом) и возникает в тех случаях, когда падение совокупного спроса на выпускаемую продукцию вызывает падение совокупного спроса на труд в условиях негибкости реальной заработной платы в сторону понижения.

Проиллюстрируем вышесказанное на графике. На рис. 3.2 представлена ситуация жесткости заработной платы. Предложение S^L представлено вертикальной линией для простоты изложения. Если реальная заработная плата находится выше уровня, соответствующего точке равновесия ($W_1 > W^*$), предложение труда на рынке превышает спрос на него. Фирмам необходимо меньше работников (E_1), чем число желающих трудиться (E^*) при данном уровне заработной платы. С другой стороны, фирмы не могут или не хотят снизить заработную плату вследствие ряда причин. К рассмотрению этих причин мы теперь и переходим.

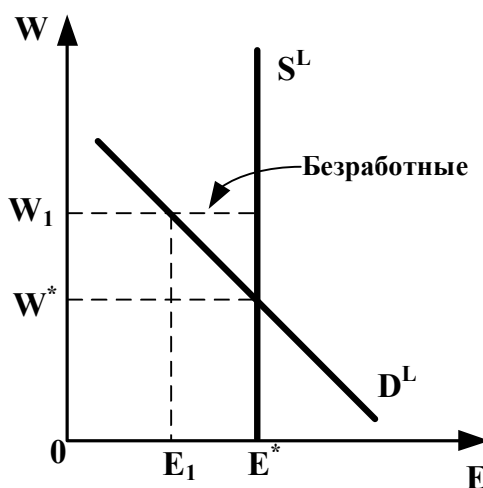


Рисунок 3.2 – Негибкость заработной платы и безработица

Причины негибкости (жесткости) заработной платы:

- **Закон о минимальной заработной плате.** Согласно данному закону заработная плата не может быть установлена ниже определенного порогового значения. Для большинства занятых этот минимум не имеет практического значения, однако существуют некоторые группы работников – неквалифицированные и неопытные работники, подростки, – для которых установленный минимум поднимает заработок выше точки равновесия, что сокращает спрос фирм на подобный труд и увеличивает безработицу.
- **Профсоюзы и коллективные договоры.** Несмотря на то, что в профсоюзы объединена лишь некоторая часть рабочей силы в стране, они предпочитают увольнение работников, а не снижение заработной платы. Причина заключается в следующем. Временное снижение заработной платы сокращает заработки всех рабочих, тогда как увольнения затрагивают в большинстве случаев только совсем недавно нанятых работников, которые составляют лишь малую часть членов профсоюза. Тем самым, профсоюзы добиваются высокой заработной платы, жертвуя занятостью небольшого количества работников – членов профсоюза. Коллективный договор, заключаемый между фирмой и профсоюзом, также может стать причиной безработицы. Как правило, он заключается на длительный срок, и если оговоренный уровень

заработной платы превышает равновесный, то фирма предпочтет нанимать по высокой цене меньше работников.

- **Эффективная заработная плата.** Теории эффективной заработной платы исходят из того, что высокая заработная плата повышает производительность работников и снижает текучесть кадров на фирме. Данная политика позволяет привлекать и удерживать высококвалифицированных специалистов, повысить качество труда и заинтересованность работников. Снижение заработной платы уменьшает мотивацию к труду и побуждает наиболее способных работников искать другое место работы.
- **Психологический аспект.** Очевидно, что на рынке не существует единой ставки заработной платы для всех фирм. В крупных фирмах оплата труда, как правило, выше, чем в мелких. Однако работники крупных фирм иногда предпочитают оставаться безработными, чем перейти на низкооплачиваемую работу. По мнению некоторых экономистов, такое поведение вызвано чувством собственного достоинства работников, их стремлением к определенному положению в обществе.

5) Сезонная безработица

Сезонная безработица схожа с циклической в том плане, что ее также вызывают колебания в спросе на труд. Однако в данном случае эти колебания можно прогнозировать с достаточно большой точностью. В отраслях с сезонным спросом фирмы предпочитают увольнять работников, а не снижать заработную плату по тем же самым причинам, что и в случае циклических колебаний, но почему работники соглашаются на работу в этих отраслях? Для некоторых работников наличие страховых пособий по безработице, а также знание того, что с течением времени, после окончания сезона низкого спроса они вновь будут наняты на работу, позволяет им рассматривать такие периоды как оплачиваемый отпуск. Другие работники, зная, что часть года они будут безработными, требуют более высокой заработной платы, которая обеспечит им определенный уровень доходов в «мертвом сезоне»

6) Скрытая безработица

Скрытая безработица характерна в основном для аграрных стран, где существует так называемое аграрное перенаселение. Она также существует и тогда, когда в силу различных причин лишних работников не увольняют с предприятия, предоставляя им неоплачиваемые отпуска или используя их неполную рабочую неделю.

4. Государственная политика в области занятости

Существуют *разные оценки последствий безработицы для экономики. Можно выделить* следующие:

1) Отставание объема ВВП от потенциально возможного уровня (уровня при полной занятости). Американский экономист **Артур Оукен** определил, что если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1 %, то отставание фактического объема ВВП от его потенциального уровня составляет 2,5 %. Эта взаимосвязь получила название **закона Оукена**.

2) Рост безработицы ведет к снижению спроса и способствует спаду производства. А так как экономический рост означает увеличение производства основных товаров и услуг, то между безработицей и экономическим ростом существует обратная связь: чем выше уровень безработицы, тем ниже темпы экономического

роста, ведь наличие трудовых ресурсов – это фактор экономического роста.

Безработица имеет негативные социальные последствия: подрывает психическое здоровье, ведет к потере квалификации, способствует росту преступности.

Все это побуждает государство вести работу по регулированию рынка труда. Можно отметить два направления в реализации государственной политики в сфере занятости:

- **активное:** создание дополнительных рабочих мест, переобучение и переквалификация работников и т.д.
- **пассивное:** меры соцзащиты – регистрация безработных, выдача пособия, страхование и т.д.

В случае безработицы правительство обязано так дополнить частные расходы, чтобы общий объем расходов – частных и государственных – был достаточен для создания полной занятости.

Правительство любой страны стремится поддерживать определенный уровень занятости в экономике. Разумеется, принимаемые меры зависят от национальных особенностей каждого государства. Ниже будет рассмотрена государственная политика в области занятости на примере России.

В *Конституции Российской Федерации* записано, что «каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы» (ст.37, п.3).

В 1991 г. был принят закон «О занятости населения в Российской Федерации», который определил государственные гарантии реализации права на труд и на защиту от безработицы.

Государственные гарантии для безработных включают:

- бесплатную профессиональную подготовку и переподготовку по направлению службы занятости;
- компенсацию расходов, связанных с направлением на работу в другой регион по рекомендации службы занятости;
- выплату пособия по безработице;
- возможность заключать трудовые контракты на участие в общественных работах и др.

Борьба с безработицей является одним из элементов системы общественного (социального) страхования.

Действия государства, направленные на снижение уровня безработицы могут иметь неоднозначные последствия.

Программы переобучения и повышения квалификации, а также повышение эффективности информационной службы о наличии вакансий позволяют увеличить уровень трудоустройства и снизить безработицу.

С другой стороны, выплата пособий по безработице снижает стимулы к поиску работы, что проявляется в «ловушке безработицы». Чтобы ее избежать, государство устанавливает дифференцированные ставки пособия, которые снижаются с течением времени.

IV. Основные термины и понятия

1. Рынок труда
2. Занятость
3. Безработица

4. «Добровольная» безработица (классики)
5. Вынужденная безработица (Дж. М. Кейнс)
6. Уровень безработицы
7. Естественный уровень безработицы
8. Устойчивый уровень безработицы
9. Фрикционная безработица
10. Структурная безработица
11. Циклическая безработица
12. Гистерезис
13. Закон Оукена
14. Система социальной защиты и социальных гарантий
15. Пассивная государственная политика в сфере занятости
16. Активная государственная политика в сфере занятости

V. Графический анализ

Отразить в координатах (L;P_L).

1. Модель добровольной безработицы при жесткой зарплате.
2. Модель добровольной безработицы при гибкой зарплате.

Отразить в координатах (Y;C), где C – это совокупные расходы, Y – совокупные доходы.

3. Профсоюзы добились существенного увеличения зарплаты в рамках национальной экономики (можно отразить данную ситуацию и в координатах (Y;P)).
4. Отразить в координатах (Y;P) кейнсианскую теорию возникновения безработицы.

VI. Задачи и ситуации

1. Население страны составляет 10 млн. человек, в том числе: 2 млн. – дети до 16 лет, 3 млн. – пенсионеры, 50 тысяч – люди перебивающиеся случайными заработками и бродяги, 50 тысяч – заключенные, 500 тысяч – домохозяйки, которые, возможно и согласились бы работать за высокую зарплату, 1 млн. – лица, занятые неполный рабочий день и ищущие работу, 120 тысяч – безработные. На основе этих данных определите численность экономически активного населения и уровень безработицы.

2. Уровень безработицы в стране = 9 %. При этом фрикционная безработица = 5 %, а циклическая = 3 %. Чему равен естественный уровень безработицы.

3. Экономика страны характеризуется следующими данными:

Показатели	Годы		
	1-й	2-й	3-й
Уровень безработицы	8	6	4,5
Потенциальный ВВП, у.д.е.	100	100	100

Естественный уровень безработицы все время составляет 5 %. Используя закон Оукена и принимая коэффициент отклонения = 2, рассчитайте реальный ВВП для каждого года. Сделайте выводы.

4. Фактический ВВП меньше потенциального на 5 %, а естественный уровень безработицы = 6 %. Используя закон Оукена и принимая коэффициент отклонения = 2, рассчитайте фактический уровень безработицы.

5. Увеличение уровня безработицы с 8 до 10 %, привело к сокращению ВВП с 24 до 20 млрд. у.д.е. Найти потенциальный ВВП.

6. К каким формам безработицы относятся следующие ее проявления:
а) увольнение с работы в связи с уходом за детьми;
б) увольнение в период кризиса перепроизводства;
в) увольнение в связи с началом учебы;
г) увольнение шахтеров в связи с развитием использования альтернативных источников энергии.

7. Предположим, принятая в России программа выплат пособий по безработице обеспечивает доходом незанятое население. Почему же безработица продолжает вызывать беспокойство?

8. Какие меры, направленные на увеличение занятости вы знаете? Какие из них следует использовать в современной России и почему?

VII. Контрольные вопросы

1. Кто первым провел анализ безработицы в классическом понимании и в чем суть этой теории?
2. Определите разницу в классическом объяснении безработицы при жесткой и гибкой зарплате.
3. Какое объяснение причин безработицы дает Дж. М. Кейнс?
4. Рассмотрите различные методы измерения безработицы.
5. Кто может быть признан безработным по российскому законодательству?
6. В чем специфика фрикционной безработицы (подумайте над конкретными примерами)?
7. Есть ли разница между структурной и технологической безработицей?
8. Что такое естественный уровень безработицы?
9. Дайте определение потенциального ВВП. Каким образом он связан с безработицей?
10. Что такое циклическая безработица?
11. Объясните экономический смысл закона Оукена.
12. Что такое эффект гистерезиса?
13. Каковы социальные последствия безработицы?
14. Рассмотрите содержание пассивной и активной государственной политики в сфере труда и занятости.

ТЕМА 21

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ИНФЛЯЦИЯ

I. Основные вопросы темы

1. Инфляция: сущность, измерение и виды.
2. Инфляция спроса и инфляция предложения.
3. Последствия инфляции.
4. Антиинфляционная политика государства.
5. Связь между инфляцией и безработицей. Кривая Филлипса.

II. Место и значение темы

Инфляция еще одна из трудноразрешимых проблем экономики. Стабилизация цен, наряду с сокращением безработицы, является одной из главных задач экономической политики в любой стране. Необходимо представлять, какие причины приводят к этому явлению, какой взгляд на инфляцию имеют различные экономические школы. Структура этой темы довольно традиционна.

Как известно, развитие кейнсианского направления в этом вопросе привело к появлению кривой Филлипса, где теоретически и эмпирически (на основе опыта 50–60 гг. XX в.) доказывалось существование обратной зависимости между инфляцией и безработицей. Главной задачей любого государства является найти оптимальное сочетание между ними.

III. Теоретический раздел

1. Инфляция: сущность, измерение и виды

1.1. Сущность инфляции

Инфляция относится к числу основных дестабилизирующих факторов рыночной экономики, и чем выше ее уровень, тем более она опасна. Инфляция оказывает сильное влияние на поведение экономических агентов, так как одни из них выигрывают, а другие проигрывают от повышения цен. Многие люди считают инфляцию серьезнейшей социальной проблемой.

Существует несколько определений инфляции. Одно из них гласит, что инфляция – это долговременный процесс снижения покупательной способности денег, другое описывает ее как повышение общего уровня цен. Объединяя эти определения можно сказать, что **инфляция** – это повышение общего уровня цен, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денег и ведущее к перераспределению национального дохода. Снижение общего уровня цен называют **дефляцией**.

Следует отметить, что с течением времени инфляционные процессы в экономике претерпели некоторые изменения. Раньше, в условиях металлической денежной системы, например, при золотом стандарте, инфляция возникала периодически: при резком возрастании спроса, связанном, прежде всего, с войнами. По окончании войны уровень цен опускался практически до своего начального состояния. В современных условиях, когда функционируют бумажные и электронные деньги, процесс инфляции стал постоянным. Периоды снижения цен наблюдаются теперь все реже и реже.

1.2. Измерение инфляции

Инфляция измеряется с помощью индекса цен. Существуют различные методы расчета данного индекса – индекс потребительских цен, индекс цен производителей, индекс – дефлятор ВВП. Эти индексы различаются составом благ, входящих в оцениваемый набор, или корзину. Для того, чтобы рассчитать индекс цен, необходимо знать стоимость рыночной корзины в данном (текущем) году и ее же стоимость в базовом году (году, принятом за точку отсчета). Общая формула индекса цен выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в текущем году}}{\text{Стоимость рыночной корзины в базовом году}}$$

Предположим, что за базовый принят 1991 г. В этом случае нам необходимо рассчитать стоимость рыночного набора в текущих ценах, то есть в ценах данного года (числитель формулы) и стоимость рыночного набора в базовых ценах, то есть в ценах 1991 г. (знаменатель формулы).

Поскольку уровень (или темп) инфляции показывает, на сколько цены выросли за год, то его можно рассчитать следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{ИЦ}_1 - \text{ИЦ}_0}{\text{ИЦ}_0} * 100\%,$$

где ИЦ₀ – индекс цен предыдущего года (например, 2012),

ИЦ₁ – индекс цен текущего года (например, 2013).

В экономической науке широко применяется понятие номинального и реального дохода. Под **номинальным доходом** понимают фактический доход полученный экономическим агентом в виде заработной платы, прибыли, процентов, ренты и т.д. **Реальный доход** определяется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму номинального дохода. Таким образом, чтобы получить значение реального дохода необходимо номинальный доход разделить на индекс цен:

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Индекс цен}}$$

1.3. Виды инфляции

В зависимости от темпа выделяют следующие виды инфляции:

- **ползучая** – рост цен составляет не более 10 % в год;
- **галопирующая** – рост цен от 10 до 50–100 % в год;
- **гиперинфляция** – рост цен более 50 % в месяц.

Гиперинфляция означает крах денежной системы, паралич всего денежного механизма. Наиболее высокий из всех известных уровень гиперинфляции наблюдался в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), когда уровень цен за год вырос в $3,8 * 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

В зависимости от характера проявления различают открытую и скрытую (подавленную) инфляцию. **Открытая** инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен и возможна в условиях свободных, подвижных, нерегулируемых государством цен. **Подавленная** инфляция выражается в усилении товарного дефицита, возникающего в условиях жесткого государственного контроля за ценами. В этом случае возникает инфляционный навес, который с течением времени обрушивается и инфляция переходит из подавленной в открытую форму.

В зависимости от причин ее вызывающих выделяют **инфляцию спроса, инфляцию издержек, структурную и институциональную инфляцию.**

2. Инфляция спроса и инфляция предложения

2.1. Инфляция спроса

Предположим, что экономика функционирует в условиях полной занятости ресурсов и по каким-либо причинам увеличивается совокупный спрос (рис. 2.1).

Экономика пытается тратить больше, чем она способна производить, то есть она стремится к какой-то точке, лежащей за кривой производственных возможностей. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема производства, так как он функционирует в условиях полной занятости. Поэтому объем производства остается прежним, а цены увеличиваются, сокращая появившийся дефицит.

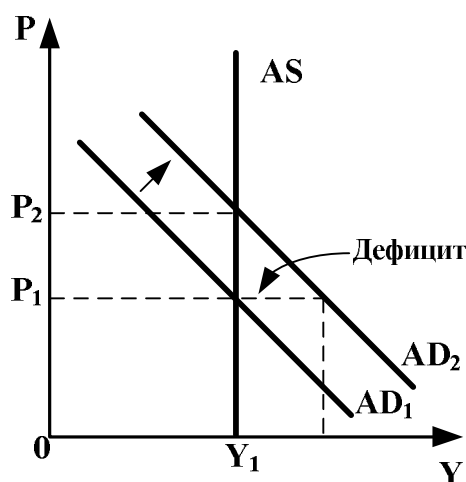


Рисунок 2.1 – Инфляция спроса

2.2. Инфляция издержек

При негативной экономической конъюнктуре уменьшается предложение в экономике (рис. 2.2). Как правило, это связано с ростом цен на факторы производства. Издержки производства возрастают и перекладываются на цену выпускаемой продукции. Если эта продукция так же является ресурсом для какой-либо фирмы, то и она вынуждена повышать цену. Другой вариант развития событий возможен, если из-за высокой эластичности спроса на товар предприниматель не может повысить цену. В этом случае его прибыль уменьшается, и часть капиталов из-за падающей доходности покидает производство и уходит в сбережения.

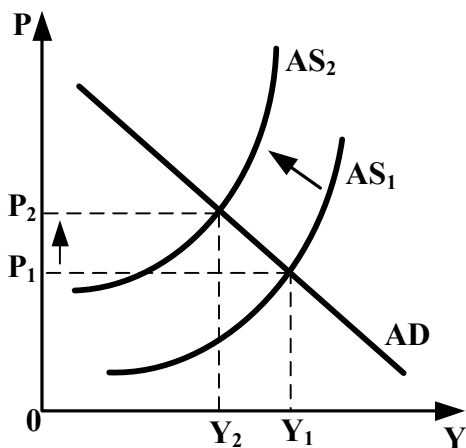


Рисунок 2.2 – Инфляция предложения

Также факторами инфляции предложения могут стать высокие налоги, высокие ставки процента на капитал и рост цен на мировых рынках. В последнем случае дорожает импортное сырье, а соответственно, и отечественная продукция.

Следует отметить, что в этом случае не только растут цены, но и уменьшается равновесный объем производства. Такая ситуация не противоречит утверждению, что экономика функционирует при полной занятости всех ресурсов, поскольку полная занятость предполагает использование всех факторов производства, предлагаемых по данной цене.

2.3. Структурная и институциональная инфляции

Структурную инфляцию вызывает макроэкономическая межотраслевая несбалансированность.

Среди *институциональных причин* инфляции можно выделить причины, связанные с денежным сектором, и причины, связанные с организационной структурой рынков. В целом данная совокупность причин выглядит следующим образом:

1) Монетарные факторы:

- неоправданная эмиссия денег для краткосрочных нужд государства;
- финансирование бюджетного дефицита (может осуществляться за счет денежной эмиссии или за счет займов в Центральном банке).

2) Высокий уровень монополизации экономики. Так как монополия обладает рыночной властью, она в состоянии влиять на цены. Монополизация может усилить инфляцию, начавшуюся вследствие других причин.

3) Милитаризованность экономики. Производство вооружений, увеличивая ВВП, не увеличивают производственный потенциал страны. С экономической точки зрения высокие военные расходы сдерживают развитие страны. Последствиями милитаризации являются бюджетный дефицит, диспропорции в структуре экономики, недопроизводство потребительских товаров при повышенном спросе, то есть товарный дефицит и инфляция.

3. Последствия инфляции

Влияние инфляции на экономическую жизнь можно рассматривать в двух направлениях: воздействие на перераспределение национального дохода и воздействие на объем национального производства.

1) Воздействие на перераспределение национального дохода

Как упоминалось ранее, национальный доход формируется из различных источников. Эти источники можно разделить на постоянные (доход фиксирован в течение определенного периода времени) и переменные (доход изменяется в зависимости от деятельности экономического агента). Очевидно, что последствия инфляции оказываются наиболее тяжелыми для людей с фиксированными доходами, так как их реальная покупательная способность уменьшается. Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут выиграть от инфляции, если их номинальный доход увеличивается более быстрыми темпами, чем растут цены (то есть их реальный доход возрастает).

Пострадать от инфляции могут и владельцы сбережений, если ставка процента по вкладу (в банк или в ценные бумаги) окажется ниже темпа инфляции.

Инфляция также перераспределяет доходы между кредиторами и заемщиками, причем в выигрыше оказываются последние. Получив долгосрочную ссуду под фиксированные проценты, заемщик должен будет вернуть лишь часть ее, так как

реальная покупательная способность денег уменьшится из-за инфляции. Чтобы защитить кредиторов, при долгосрочных ссудах могут использоваться плавающие процентные ставки, увязанные с уровнем инфляции.

Для многих людей инфляция представляется социальным злом, поскольку осуществляет произвольное перераспределение – бедные могут стать еще беднее, а богатые еще богаче. Ведь, как правило, именно менее обеспеченные слои населения получают фиксированные доходы (фиксированная ставка заработной платы, процент по банковским вкладам и т.п.).

2) Воздействие на объем национального производства

Относительно влияния инфляции на объем производства существует два мнения. Первое заключается в том, что инфляция, то есть рост цен, стимулирует производителя создавать больше продукции. Такая ситуация возможна, если макроэкономическое равновесие установится на III участке кривой совокупного предложения (см. тему 19 пункт 2). В этом случае при некоторой умеренной инфляции возможно достижение высокого уровня производства и занятости.

Второе мнение относительно последствий инфляции прямо противоположно. Если в стране наблюдается инфляция издержек, то, как уже упоминалось ранее, объем производства сокращается. При инфляции спроса в условиях полной занятости происходит рост цен, а производство остается на прежнем уровне. В последнем случае может возникнуть ситуация самовоспроизводства инфляции, или **инфляционная спираль**: повышение спроса вызывает рост цен, что в свою очередь, при сформировавшихся инфляционных ожиданиях, вызывает новый виток ажиотажного спроса.

4. Антиинфляционная политика государства

Чтобы успешно преодолеть инфляцию, необходимо устранить ее причины.

Кейнсианский подход базируется на предпосылке о дефиците благ на рынке вследствие уменьшившегося предложения при неполной загрузке мощностей. Решение проблемы заключается в том, чтобы стимулировать инвестиционный спрос, вследствие чего, учитывая эффект мультипликатора, увеличится совокупное предложение. Рост национального производства в конечном счете приведет к снижению цен, то есть к снижению инфляции.

Кейнсианские программы стабилизации широко применялись в 30-е гг. и после Второй мировой войны. Однако к 70-м гг. активная государственная политика привела к быстрому росту бюджетного дефицита и государственного долга, что вызвало необходимость пересмотра используемых методов.

Новое экономическое течение – монетаризм, пришедшее на смену кейнсианству, использовало основные идеи неоклассиков. Монетаристы считали, что государственное вмешательство в экономику должно быть сведено к минимуму и ограничиться в основном денежной сферой. Инфляция также провозглашалась чисто монетарным явлением, связанным с увеличением денежной массы в экономике. Метод борьбы с инфляцией, по мнению монетаристов, заключается в ограничении денежной массы: правительство должно повысить процентные ставки и уменьшить количество денег в руках у населения. В этом случае совокупный спрос сократится и инфляция уменьшится. Одновременно с ограничением спроса нужно стремиться увеличить совокупное предложение. Это можно осуществить за счет продажи части государственной собственности (частичная приватизация), усиления антимонопольной политики, поддержке мелкого и среднего бизнеса. Особенностью монетарных

программ является приверженность концепции открытой экономики – страна должна быть интегрирована в мировое хозяйство и открыта для притока иностранных капиталов.

Рассмотренные методы борьбы с инфляцией противоречивы по своей природе. Поэтому выбор антиинфляционной политики зависит от конкретной экономической ситуации в стране. Следует помнить, что монетаристские программы по сравнению с кейнсианскими более жесткие и гораздо сильнее влияют на социально незащищенные слои населения, поэтому срок их реализации должен быть гораздо меньше.

5. Связь между инфляцией и безработицей. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса (рис. 5.1) изображает взаимосвязь темпов инфляции (π) и безработицы (u). Отрицательный наклон кривой доказывает существование выбора между двумя пороками экономики – инфляцией и безработицей. Простейшая кейнсианская модель показывает, что в экономике может возникнуть либо безработица (вызванная спадом), либо инфляция (если экономика функционирует при полной занятости, то есть в долгосрочном периоде). Одновременно высокая инфляция и безработица существовать не могут.

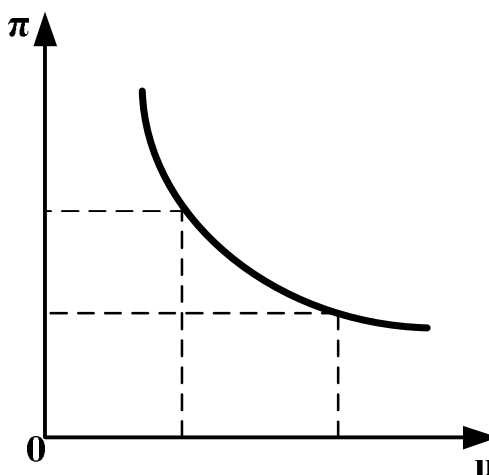


Рисунок 5.1 – Кривая Филлипса

В терминах модели совокупного спроса и предложения простейший кейнсианский анализ предполагает, что кривая AS имеет вид «обратной L» (то есть нет среднего участка). По ходу горизонтального (кейнсианского) участка кривой совокупного предложения прирост спроса будет вызывать увеличение реального производства и занятости при постоянном уровне цен до тех пор, пока не будет достигнуто состояние полной занятости. Дальнейший рост совокупного спроса переместит экономику на вертикальный (классический) участок кривой совокупного спроса, где реальный выпуск остается неизменным, но появляется инфляция.

Кривая Филлипса является результатом исследований, проведенных в 1950-е гг. А.У. Филлипсом. Он построил график на основе данных по Великобритании за 1861–1957 гг. На осях первоначально откладывались темпы роста заработной платы и уровень безработицы.

Как следует из кривой Филлипса, при проведении экономической политики приходится чем-то жертвовать. Если общество негативно относится к безработице, но терпимо к инфляции, то государство может стимулировать совокупный спрос, увеличивая инфляцию и снижая безработицу.

Кривая Филлипса соответствовала эмпирическим фактам до середины 1970-х гг. Период стагфляции (рост инфляции и безработицы одновременно) она не могла объяснить. Было высказано предположение, что в этом случае кривая Филлипса смещается вправо, то есть в менее желательное положение, где каждый данный уровень безработицы сопровождается более высоким уровнем инфляции.

Одним из важнейших применений кривой Филлипса, кроме установления целей экономической политики, является построение кривой совокупного предложения. Как упоминалось ранее, совокупное предложение выражает зависимость реального объема выпуска от уровня цен. Объем производства напрямую зависит от числа занятых в экономике и, соответственно, обратным образом от числа безработных. Если вместо абсолютных величин взять относительные, то объем производства, обратно зависящий от уровня безработицы, прямым образом зависит от уровня инфляции.

IV. Основные термины и понятия

1. Инфляция
2. Индекс цен
3. Темпы инфляции
4. Правило величины «70»
5. Уровень инфляции
6. Инфляция спроса
7. Инфляция предложения
8. Ползучая инфляция
9. Галопирующая инфляция
10. Гиперинфляция
11. Скрытая инфляция
12. Замораживание цен
13. Инфляционный налог
14. Номинальные доходы
15. Реальные доходы
16. Кривая Филлипса

V. Графический анализ

Отразить в координатах ($Y;P$).

1. Развитие инфляции спроса.
2. Развитие инфляции предложения.
3. Сочетание инфляции спроса и предложения.
Отразить в координатах ($u;\pi$).
4. Кривую Филлипса.

VI. Задачи и ситуации

1. Потребитель расходует 60 % своего дохода на потребительские товары и услуги, а остальные – 40 % – на отдых, здоровье и т.д. За год товары 1-й группы подорожали на 20 %, а товары 2-й группы подешевели на 15 %. Каков общий индекс потребительских цен?

2. В экономической теории существует «правило 70». Почему это число = 70, а не 100. Ведь удвоение цен означает рост цен на 100 %, а не на 70 %.

3. Коэффициент потерь номинального ВВП от уменьшения инфляции = 4,5. В целом за 5 лет накопленный показатель циклической безработицы = 15 %. Коэффициент Оукена = 2. На сколько процентов снизился уровень инфляции?

4. Кривая Филлипса для экономики страны задана соотношением инфляции и безработицы следующим образом: $p_t = p_{t-1} - 0,75(u - u^e)$. Естественная норма безработицы (u^e) = 8 %. На сколько процентов изменится уровень конъюнктурной безработицы при снижении темпов инфляции на 3 %?

5. В таблице даны показатели номинального и реального ВВП за 5 лет.

Год	Номинальный ВВП	Реальный ВВП	Дефлятор	Темп инфляции
1	2150	2150		
2	2370	2230		
3	2415	2210		
4	2700	2350		
5	3100	2800		

а) заполнить недостающие данные в таблице;

б) в каком периоде произошло снижение дефлятора ВВП? Каким образом это повлияло на совокупный выпуск продукции?

в) какие годы характеризуются инфляцией, а какие – дефляцией?

6. И при инфляции спроса, и при инфляции издержек наблюдается повышение общего уровня цен в стране:

а) существует ли какой-нибудь способ разграничения этих двух разновидностей инфляции?

б) при каких ежегодных темпах инфляции можно вообще проводить разграничение между инфляцией спроса и предложения?

в) какой из указанных типов инфляции был характерен для российской инфляции в 1992–1996 гг., а какой сейчас?

7. Найдите данные по темпам инфляции в России за последние 2–3 года и последние месяцы. По каким двум категориям товаров и услуг цены выросли больше всего? По каким – меньше всего? Дайте комментарий. Какие методы борьбы с инфляцией вы знаете? Какие из них применяются для борьбы с инфляцией в современных российских условиях, постарайтесь оценить насколько оправданно их применение? (Для ответа можно посетить сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>).

8. Какое влияние окажет непрогнозируемая 10 %-ная инфляция на реальные доходы следующих лиц:

а) пенсионера;

б) бизнесмена, имеющего много долгов;

в) рабочего нефтеперерабатывающего завода, члена профсоюза;

г) студента;

д) частнопрактикующего юриста.

VII. Контрольные вопросы

1. Определите причины инфляции спроса.

2. Выясните основные причины инфляции предложения.

3. Какой уровень инфляции в России в настоящее время?

4. Каковы признаки подавленной (скрытой) инфляции?
5. Кто и каким образом платит инфляционный налог?
6. Может ли быть неинфляционный рост цен?
7. Что означает термин «стагфляция»?
8. В чем разница между умеренной, галопирующей и гиперинфляцией?
9. Многие экономисты считают, что современная экономика в принципе инфляционна. Какие доводы они приводят? Можете ли вы это опровергнуть?
10. В чем проявляются негативные последствия инфляции?
11. Кто в наибольшей степени несет потери от инфляции?
12. Каковы наиболее существенные меры сдерживания инфляции?
13. Многие экономисты считают, что из гиперинфляции нет экономического выхода. Чем обосновываются такие утверждения и согласны ли вы с ними?
14. Какие выводы делал Филлипс на основе своей кривой?

ТЕМА 22

РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

I. Основные вопросы темы

1. Деньги и их функции. Денежная система.
2. Денежная масса и ее измерение: денежные агрегаты. Предложение денег.
3. Теории спроса на деньги. Факторы, определяющие общий спрос на деньги.
4. Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке.
5. Кредитно-банковская система и ее структура.
6. Основные операции и роль коммерческих банков в рыночной экономике. Создание денег банковским сектором.
7. Кредит: сущность, функции и формы в современной экономике.
8. Денежная политика государства: цели и основные инструменты.

II. Место и значение темы

Деньги – одна из ключевых категорий рыночной экономики, так как движение и на товарных рынках, и на трудовых и др. связано с денежными потоками. Как известно, существуют самые разные определения сущности денег. Мы в основном будем рассматривать деньги как определенный набор денежных активов, формирующих денежную массу, измеряемую через денежные агрегаты. Поэтому необходимо определить набор и состав этих агрегатов в нашей экономике и установить, кто и как формирует предложение денег и какие факторы на это влияют. Не менее важное значение имеет спрос на деньги и именно в этом вопросе существует множество различных теорий, но мы ограничимся только трансакционной, ликвидности, портфельной и кейнсианской. Только на основе этого можно определить равновесие на денежном рынке.

Центральный банк может контролировать предложение денег, воздействуя, прежде всего, на денежную базу через набор определенных инструментов (норма обязательных резервов и т.д.). Поэтому необходимо разобраться не только с самими инструментами, но и с механизмом их действия.

III. Теоретический раздел

1. Деньги и их функции. Денежная система

С определением сущности и функций денег мы кратко познакомились в теории микроэкономики, поэтому здесь кратко только вспомним основные положения.

Деньги – это то, что обычно служит средством обращения или платежа; это всеобщий эквивалент, которые выражает ценность товаров и услуг и принимается в качестве расчетного средства при купле-продаже. Наиболее характерная черта денег – их высокая ликвидность, то есть способность быстро и с минимальными издержками обмениваться на любые другие активы.

Деньги выполняют три основные функции:

1) Мера стоимости. В этой функции деньги выступают в качестве соизмерителя стоимости всех других товаров. Это позволяет участникам обмена легко сравнивать

ценность различных товаров и ресурсов, что значительно ускоряет и облегчает процесс обмена.

2) Средство обращения и платежа (иногда их разделяют на две функции). В этой функции деньги обслуживают сделки купли-продажи и позволяют значительно сократить так называемые транзакционные издержки (поиск информации о потенциальном партнере, расходы на составление контрактов, контроль за их исполнением и т.д.)

3) Деньги как средство сбережения. Поскольку деньги – наиболее ликвидное имущество, они являются удобной формой хранения. В этом случае деньги выступают особого рода активом, обеспечивающим своему владельцу покупательную способность в будущем.

Современные деньги не имеют золотого обеспечения. Фактически они являются просто обязательствами или долгами. **Банкноты** – это обязательства государства, **банковские деньги** – обязательства банков. Но, тем не менее, деньги не имея собственной стоимости, обладают ценностью, которая равна стоимости того, что на них можно приобрести. Последнее же зависит от уровня цен, то есть *ценность денег обратно пропорциональная уровню цен*. Принципиально важным для сохранения ценности денег является их ограниченная доступность или редкость. Задача сохранения ограниченной доступности денег лежит на государстве в лице его центрального банка. *Обращение денег* происходит в рамках определенных (национальных) денежных систем. **Денежная система** – это исторически сложившаяся и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения в стране, структура которой отражена в табл. 1.1.

Таблица 1.1 – Денежная система

Национальная денежная единица	мера денег принятая в стране за единицу, в которой выражаются цены товаров и услуг (рубль, доллар, франк и др.)
Формы денег	овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и является законными платежными средствами в наличном обороте
Валютный паритет	соотношение с другими валютами
Институты денежной системы	государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются два типа денежных систем:

- **система обращения металлических денег**, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты).
- **система обращения кредитных и бумажных денег**, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги не могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: *наличной* и *безналичной*. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах: банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10 % всех денежных средств.

История свидетельствует о существовании таких разновидностей денежных систем как **биметаллизм**, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра (XVI–XIX вв.), и **монометаллизм**, использующий в обращении лишь один металл – золото.

В свою очередь монометаллизм существовал в виде трех стандартов:

- **золотомонетного**, свободное обращение золотых монет;
- **золотослиткового**, предусматривалась возможность обмена знаков стоимости на золото лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка;
- **золотодевизного**, когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту – девизы, разменную на золото.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма. На его место приходит система неразменных кредитных денег, которая характеризуется следующим:

- демонетизация золота;
- отмена золотого содержания банкнот;
- значительное расширение безналичного оборота;
- господствующее положение кредитных денег;
- усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;
- государственное регулирование денежного обращения.

Различают также **денежную систему с твердым обеспечением и свободное денежное обращение**. Такое различие связано с регулированием дефицита денежной массы в обращении. В системах с твердым обеспечением нехватка денег законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. В то же время существует опасность недостаточного снабжения народного хозяйства деньгами (дефляция), если в развивающейся экономике денежная масса не может быть увеличена из-за нехватки золотых запасов в центральном банке. При свободном денежном обращении всегда существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы (инфляции), т.к. не существует никаких законодательных положений о покрытии находящихся в обращении денег.

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения *денежной массы*.

2. Денежная масса и ее измерение: денежные агрегаты. Предложение денег

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяется *активная часть*, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и *пассивная часть*, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые «**квазиденьги**» (от латинского *quasi* – как будто, почти), то есть денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов и т.д.

Совокупность наличных денег (металлические деньги и банкноты) и денег безналичных расчетов в центральном банке (бессрочные вклады) составляют **деньги**

центрального банка. Их называют также **монетарной** или **денежной базой**, т.к. они определяют суммарную денежную массу в народном хозяйстве.

Денежная масса, которой располагает народное хозяйство для осуществления операций обмена и платежа, зависит от предложения денег банковского сектора и от спроса на деньги, то есть стремления учреждений небанковского сектора иметь у себя определенную денежную сумму в виде наличных денег или вкладов до востребования.

Предложение и спрос на деньги определяют, в основном, объем и конъюнктуру денежного рынка.

Под предложением денег обычно понимают денежную массу в обращении, то есть совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент (агрегат M_1).

Однако, ни среди государственных должностных лиц, отвечающих за регулирование денежного предложения, ни среди экономистов нет единой точки зрения на то, из каких отдельных элементов состоит денежное предложение: разнообразие форм вложения финансовых средств достигло такой степени, что переход от собственно денег (банкноты, вклады до востребования) к ликвидным и полуликвидным формам их размещения совершается незаметно. В результате граница между деньгами и неденежными активами теперь не такая четкая, как раньше.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, или так называемые **денежные агрегаты**. Состав денежных агрегатов различен по странам. *К ним обычно относят следующие:*

M_0 = сумма наличных денег в обращении, деньги вне банка;

M_1 = M_0 + вклады населения и предприятий в банках до востребования, средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах;

M_2 = M_1 + срочные и сберегательные депозиты коммерческих банков (относительно небольшие суммы), валюта и дорожные чеки;

M_3 = M_2 + депозитные сертификаты банков, долгосрочные депозиты;

$M_4 (L)$ = M_3 + неденежные ликвидные средства, хранящиеся в банках, ценные бумаги и облигации государственных займов.

Агрегаты M_3 и L более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем M_1 : резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождается периодом подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами. Однако большинство экономистов предпочитает использовать агрегат M_1 , т. к. он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения. Мы также в дальнейшем будем понимать под предложением денег агрегат M_1 .

Каким образом деньги поступают в экономику, позволяя ей функционировать и развиваться с наибольшей эффективностью, или другими словами, кто определяет денежное предложение? *Деньги эмитируются* (выпускаются в обращение) тремя типами учреждений:

1) коммерческими банками;

2) государственным казначейством;

3) эмиссионным банком (центральный банк).

Однако об их деятельности мы расскажем ниже, а сейчас обратимся к спросу на деньги.

3. Теории спроса на деньги. Факторы, определяющие общий спрос на деньги

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – быть средством обращения и средством сохранения богатства. В первом случае речь идет о спросе на деньги для заключения сделок купли-продажи (транзакционный спрос), во втором – о спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций). **Транзакционный спрос** объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления как запланированных, так и незапланированных покупок и платежей. **Спрос на деньги для сделок** определяется, главным образом, общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП. Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражает кривой спроса на деньги (**D_m**) (рис. 3.1). **Кривая общего спроса на деньги (D_m)** обозначает общее количество денег (M), которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки (r).

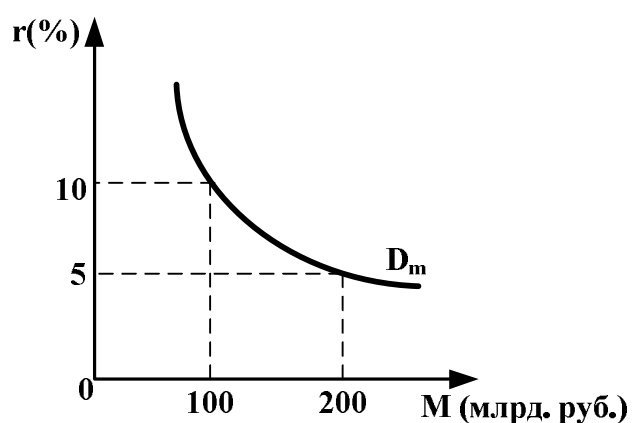


Рисунок 3.1 – Кривая общего спроса на деньги

Теоретические модели спроса на деньги

1) Спрос на деньги и количественная теория

Современная трактовка количественной теории основана на понятии скорости обращения денег в движении доходов, которая определяется как:

$$V = P \cdot Y / M$$

где M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – абсолютный уровень цен;

Y – реальный объем производства.

Если преобразовать формулу этого уравнения следующим образом: $M = P \cdot Y / V$, то мы увидим, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег. Если заменить **M** в левой части уравнения на параметр **D_m** – величину спроса на деньги, то получим:

$$D_m = P \cdot Y / V$$

Из этого уравнения следует, что величина спроса на деньги зависит от следующих факторов:

- от абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;

- от уровня реального объема производства. По мере его роста повышаются и реальные доходы населения, а значит людям потребуется больше денег, т. к. наличие более высоких реальных доходов подразумевает и рост объема сделок;
- от скорости обращения денег, все факторы, влияющие на скорость обращения денег, будут влиять и на спрос на деньги.

2) Спрос на деньги в кейнсианской модели

Дж. М. Кейнс рассматривал деньги как один из типов богатства и считал, что та часть активов, которую население и фирмы желают хранить в форме денег зависит от того, насколько высоко они ценят свойство ликвидности. Деньги M_1 являются абсолютно ликвидными активами. Дж. Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги **теорией предпочтения ликвидности**.

Как считал Дж. Кейнс, три причины побуждают людей хранить часть их богатств в форме денег:

- 1) для использования денег в качестве средств платежа (транзакционный мотив хранения денег);
- 2) для обеспечения в будущем возможности распорядиться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег (мотив предосторожности);
- 3) спекулятивный мотив – мотив хранения денег, возникающий из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в форме облигаций в периоды ожидаемого повышения норм ссудного процента.

Именно этот мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

3) Современная теория спроса на деньги

Современная теория спроса на деньги отличается от теоретической модели Дж. Кейнса следующими особенностями:

- Она рассматривает более широкий диапазон активов, помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций. Вкладчики могут обладать портфелями как с приносящими процент формами денег, так и с беспроцентными формами денег. Помимо этого они должны обладать иными видами ликвидных активов: средства на сберегательных и срочных счетах, краткосрочные ценные бумаги, облигации и акции корпораций и т.п.
- Современная теория отвергает деление спроса на деньги на основании транзакционных, спекулятивных мотивов и мотива предосторожности. Процентная ставка влияет на спрос на деньги, но лишь вследствие того, что норма процента представляет собой альтернативную стоимость хранения денег.
- Современная теория рассматривает богатство как основной фактор спроса на деньги.
- Современная теория включает в себя и другие условия, влияющие на желание население и фирм предпочесть ликвидный актив, например, изменения в ожиданиях: при пессимистическом прогнозе на будущую конъюнктуру величина спроса на деньги будет расти, при оптимистическом прогнозе спрос на деньги упадет.
- Современная теория учитывает наличие инфляции и четко разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальную и номинальную ставку процента, реальные и номинальные величины денежной массы.

4. Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке

Денежный рынок – это часть финансового рынка, рынок краткосрочных высоколиквидных активов; это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег; это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупаются» подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента.

На рис. 4.1 приведены типичные кривые спроса и предложения денег. **Кривая предложения S_m имеет форму вертикальной прямой** при допущении, что центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки.

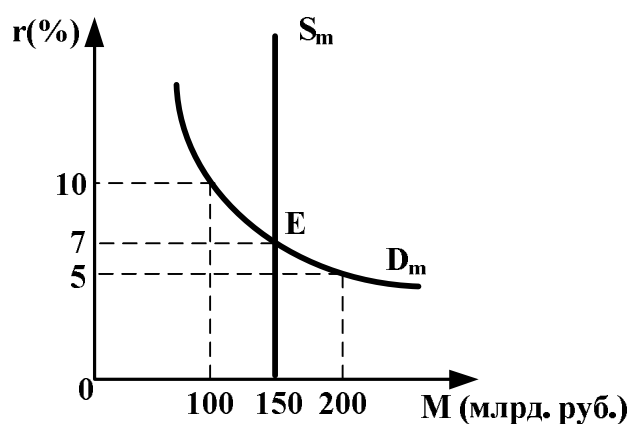


Рисунок 4.1 – Кривые спроса и предложения

Как и на любом рынке, равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения (E). Равновесие на рынке денег означает равенство количества денег, которое хозяйственные агенты хотят сохранить в форме денежного агрегата M_1 , количеству денег, предлагаемому центральным банком.

Из анализа графика видно, что население и фирмы будут держать на руках точно 150 млрд. руб. лишь при процентной ставке равной 7%. При других ставках процента равновесие невозможно. При более низкой процентной норме процента они будут стараться увеличить количество денег в своих портфелях, тем самым толкая вниз цены на ценные бумаги, а норму процента вверх, достигая тем самым равновесия, и наоборот.

А сейчас попробуем оценить влияние изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги. Сначала рассмотрим реакцию денежного рынка на изменение денежного предложения. Предположим, что предложение денег увеличилось со 150 млрд. руб. до 200 млрд. руб. (рис. 4.2)

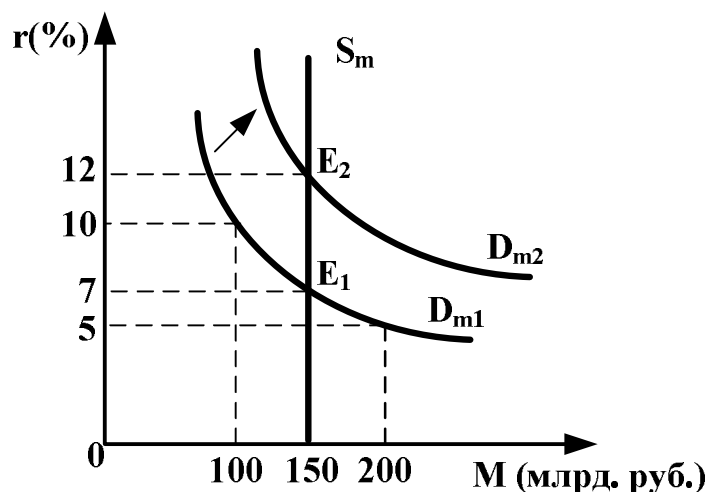


Рисунок 4.2 – Изменение предложения денег

Результатом увеличения количества денег в обращении будет уменьшение ставки процента с 7 % до 5 %. Почему? При ставке процента, равной 7 %, людям потребуется лишь 150 млрд. руб. Излишек предложения в 50 млрд. руб. они инвестируют в ценные бумаги или другие финансовые активы. В итоге курсы ценных бумаг будут расти, что эквивалентно падению процентной ставки. По мере падения процентной ставки цена хранения денег также уменьшится, и население и фирмы увеличивают количество наличности и чековых вкладов. При ставке процента, равной 5 %, равновесие на денежном рынке будет восстановлено: спрос и предложение денег будут равны 200 млрд. руб.

А сейчас проанализируем последствие изменения в спросе на деньги. Первоначально рынок находится в равновесии в точке E_1 при номинальной ставке процента, равной 7 %. Рост номинального дохода сдвигает кривую спроса на деньги в положение D_{m2} .

При исходной процентной ставке население и фирмы хотели бы держать на руках 200 млрд. руб., несмотря на то, что банковская система может предложить лишь 150 млрд. руб. Население и фирмы предпринимают попытки приобрести больше денег, продавая ценные бумаги. Эти действия приводят к повышению номинальной ставки процента до 12 %, что обеспечивает соответствие количества денег, находящихся в обращении, количеству денег, находящихся у населения и фирм в соответствии с их желаниями. Денежный рынок достигает нового положения равновесия. Уменьшение спроса на деньги запускает рассмотренные процессы в обратную сторону.

5. Кредитно-банковская система и ее структура

Мобилизацию всех денежных средств и их трансформацию в ссудный капитал обеспечивает банковская система, которая включает в настоящее время три основных группы кредитно-финансовых институтов:

- центральный банк;
- коммерческие банки;
- специализированные кредитно-финансовые учреждения.

В центре кредитной системы находится центральный банк, который, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики. *Центральный банк монополизирует*

выпуск (эмиссию) кредитных денег в наличной форме (банкнот), аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, официальные золотовалютные резервы государства, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства, осуществляет контроль за деятельностью прочих кредитных институтов.

Вторым элементом современной банковской системы являются коммерческие банки – кредитные учреждения универсального характера, которые производят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчет и организуют платежный оборот в масштабе всего народного хозяйства.

Третий элемент банковской системы – специализированные кредитно-финансовые учреждения, которые занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. В их деятельности можно выделить одну или две основных операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру. К их числу относятся инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Инвестиционные банки занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, то есть проводят операции по выпуску и размещению ценных бумаг. Они привлекают капитал путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков.

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и вкладывают денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Страховые компании, главная функция которых – страхование жизни, имущества и ответственности, превратились в настоящее время в важнейший канал аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности, транспорта и торговли.

Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формирует страховой фонд экономики, который приобретает все большую роль в процессе расширенного воспроизводства. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, осуществляя, таким образом, финансирование, как правило, долгосрочное, экономики и государства.

Инвестиционные компании выполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере. Инвестиционные компании различаются в зависимости от колебаний курсов ценных бумаг. Повышение цены на акции, которыми владеет компания, приводит к росту курса ее собственных акций. Основной сферой приложения капитала инвестиционных компаний служат акции корпораций.

В современных условиях специализированные кредитно-финансовые институты заняли важнейшее место на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке, существенно потеснив в этой сфере коммерческие банки. Однако падение удельного веса коммерческих банков в совокупных активах кредитно-финансовых учреждений не означает, что их роль в экономике уменьшилась. Они продолжают осуществлять важнейшие функции банковской системы: депозитно-чековую эмиссию, коммерческий кредит, краткосрочное финансирование и т.д.

6. Основные операции и роль коммерческих банков в рыночной экономике. Создание денег банковским сектором

Операции коммерческих банков, которые продолжают играть роль «рабочих лошадок» в современной банковской системе, можно разделить на три основные группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств) и комиссионно-посреднические и доверительные. Ресурсы банков складываются из собственных, привлеченных и эмитированных средств. Собственные средства – акционерный и резервный капитал и нераспределенная прибыль – составляют около 10 % ресурсов современного банка. Основная их часть – привлеченные в форме депозитов средства. Под депозитами понимаются как срочные, так и бессрочные (счета до востребования) вклады клиентов банка. Вклады до востребования предназначены в основном для текущих расчетов, срочные вклады вносятся на более длительные сроки. Банк может располагать этими вкладами более продолжительное время, увеличив свои доходы от процентов за счет кредитов, выданных под эти вклады.

В активных операциях банков основная доля приходится на *кредитные операции и операции с ценными бумагами*. Выдавая ссуды своим клиентам, коммерческие банки увеличивают денежное предложение, и наоборот, возврат этих ссуд сокращает денежную массу в обращении.

С *ссудными операциями* связан один из наиболее сложных и мистических аспектов денег и кредита. Это так называемое «мультиплицированное расширение денежного предложения». Чтобы понять суть этого явления, нам следует ввести новое понятие «обязательные банковские резервы» – это часть банковских активов, хранящихся либо в форме наличных в специальных сейфах банка, либо (большая их часть) в форме депозитов на счетах центрального банка. Резервы составляют лишь определенный процент банковских вкладов, который устанавливается центральным банком и является обязательным для всех кредитно-финансовых институтов. Коммерческий банк может выдавать новые ссуды и создавать банковские деньги только в том случае, если у него есть свободные или избыточные резервы, то есть резервы, превышающие установленную законом минимальную сумму. В этом процессе можно выделить два шага:

- центральный банк принимает решение об ограничении официальных резервов некими рамками;
- банковская система трансформирует избыточные резервы в большее количество банковских денег.

Размер этого увеличения определяется так называемым «**мультипликатором денежного предложения**», который рассчитывается как величина, обратная норме резервных требований. Таким образом, если банковская система получает определенную сумму избыточных резервов (например, за счет новых вкладов), она может увеличить предложение денег на величину, равную произведению избыточных резервов на мультипликатор денежного предложения. Но процесс может идти и в обратном направлении, когда дефицит в резервах приводит к разрушению депозитов и сокращению предложения банковских денег.

Помимо ссудных операций, еще одним видом банковских операций являются *банковские услуги*. Они включают операции с валютой, платежный оборот, доверительные операции (управление имуществом клиентов по доверенности), размещение и хранение ценных бумаг.

Наряду с вышеназванными традиционными операциями банков в последнее время стали широко использоваться такие банковские услуги, как **лизинг** и **факторинг**.

Лизинг – это приобретение банком имущества, например компьютерного оборудования, для сдачи его в аренду пользователям. Это относительно новая форма

финансирования, которая дает ряд преимуществ как лизингодателю, так и лизингополучателю.

Факторинг – это передача компанией управления своей дебиторской задолженностью банку, который берет также обязательство финансировать по мере необходимости при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств данной фирмы. Факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое. Благодаря факторингу значительно ускоряется оборачиваемость средств в расчетах.

Поскольку банки – это чисто коммерческие предприятия, их целью является получение прибыли. **Валовая прибыль** состоит из доходов от учетно-ссудных операций, процентов и дивидендов от инвестиций в ценные бумаги, комиссионных от посреднических операций, доходов от внешних операций, прибыли от учредительства и биржевых сделок. **Чистая прибыль** банка – это разница между валовой прибылью и всеми затратами по осуществлению банковских операций. **Норму банковской прибыли** составляет отношение чистой прибыли к собственному капиталу банка.

Роль коммерческих банков в рыночной экономике не ограничивается теми функциями, о которых речь шла выше. Очень часто, когда хотят уточнить роль банков в экономике, говорят, что они выполняют функцию посредника в сфере спроса и предложения капиталов, особенно краткосрочных. В таком случае их роль должна заключаться в предоставлении фирмам средств, привлеченных на депозиты. В действительности, роль банков лучше характеризует выражение «банковская индустрия», поскольку она намного важнее, чем у обычных посредников. К их основной деятельности относится **эмиссия платежных средств**.

В задачу банков входит выпуск денег тремя способами, которые различаются эквивалентами новых денежных знаков: это требования к экономике, требования к государственному казначейству и иностранной валюте:

- что касается кредитования экономики, то банки предоставляют платежные средства в форме кратко-, средне- и долгосрочных кредитов;
- в том случае, когда банки осуществляют подписку на государственные ценные бумаги, они превращают платежные требования к государственному казначейству в платежные средства;
- покупая иностранную валюту, банки тем самым превращают платежные требования на за границу в платежные средства для внутреннего обращения.

7. Кредит: сущность, функции и формы в современной экономике

Современная рыночная экономика немыслима без разветвленной, гибкой и многообразной системы кредитных отношений, которые наряду с финансами способствуют ускоренной мобилизации средств для осуществления расширенного воспроизводства, ускорения структурной перестройки экономики в условиях НТП, повышения ее конкурентоспособности, усиления динамизма всех экономических процессов.

7.1. Сущность кредита

Кредит (в переводе с лат. «ссуда», «долг») – категория историческая. Как и любое общественное отношение, он имеет свою историю, отражающую развитие экономических связей в обществе. Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя на основе имущественной дифференциации общины, он достиг наиболее высокого уровня развития при капитализме. В современном обществе

кредит является такой же неотъемлемой реальностью, как в целом обмен результатами общественного труда.

Кредит – это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и как правило за плату в виде процента.

Кредит выражает определенные отношения между участниками воспроизводственного процесса, причем эти отношения имеют вещное выражение в виде объекта передачи от одного субъекта к другому во временное пользование, то есть с точки зрения экономической теории кредит представляет собой единство экономического отношения и его вещественной стороны. С юридической точки зрения кредит выражает право распоряжения или право требования. Ресурсами, полученными во временное пользование, заемщик распоряжается в соответствии с характером возникающих потребностей, а кредитор требует рационального использования ресурсов и возврата ссуды в установленные сроки. Права распоряжаться или требовать определяются собственностью на предоставленные ресурсы.

Необходимость кредита обусловлена закономерностями кругооборота капитала в процессе воспроизводства: на одних участках появляются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других возникают потребности в них. Важнейшими источниками кредита выступают:

- средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости в форме амортизации;
- часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки сырья, топлива, выплаты заработной платы и т.п.;
- предназначенная для капитализации часть прибавочной стоимости, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;
- движение средств бюджетной системы, различных целевых фондов и резервов;
- образование доходов и накоплений населения.

К числу основных свойств кредита относится его *возвратность*. Временный характер высвобождения стоимости, ее передача кредитором заемщику для удовлетворения временных потребностей последнего логически предполагает временный характер использования полученных средств и их возврата по истечении определенного срока. С экономической точки зрения возврат стоимости свидетельствует о том, что ее потребительская стоимость реализована, использована как средство поддержания непрерывности воспроизводственного процесса и получения прибыли. Возвратность ссуженной стоимости является объективным процессом, ее нельзя отменить волею одного из субъектов, не изменив при этом природы экономической сделки.

Не менее важной чертой кредита является *платность*, то есть уплата ссудного процента за право временного пользования ссудой. **Ссудный процент** – это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала. Довольно подробно эта категория выяснялась в курсе «Микроэкономика», поэтому здесь мы только вспомним основные моменты. Ссудный процент можно определить и как выражение эквивалента потребительной стоимости кредита, гарантирующего движение ссудного фонда на расширенной основе. Выгодность ссуд выражается в норме процента, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала. **Норма процента** является динамичной величиной и зависит

прежде всего от соотношения спроса и предложения ссудного капитала, которые, в свою очередь, определяются многими факторами, в частности:

- масштабами производства;
- размерами денежных накоплений, сбережений всех классов и слоев общества;
- соотношением между размерами кредитов, предоставленных государством, и его задолженностью;
- циклическими колебаниями производства;
- его сезонными условиями;
- темпом инфляции: при ее усилении процентные ставки растут;
- государственным регулированием процентных ставок;
- международными факторами: неуравновешенностью платежных балансов, колебаниями валютных курсов, бесконтрольной деятельностью мирового рынка ссудных капиталов и т. д.

7.2. Формы кредита

1) Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Он оформляется векселем. Его объект – товарный капитал. Целью является ускорение реализации товаров и заключенной в них прибыли.

2) Банковский кредит предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями, функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Это основной вид кредита в современных условиях. Объектом банковского кредита служит денежный капитал. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроком и суммами кредитных сделок, то есть он делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность.

3) Потребительский кредит предоставляется потребителям в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели).

4) Сельскохозяйственный кредит предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.

5) Ипотечный кредит – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных и жилых зданий).

6) Государственный кредит – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам. Традиционная форма этого кредита – выпуск государственных займов, которые изымают от 1/3 (США), до 2/3 (Германия) ресурсов рынка ссудных капиталов для покрытия бюджетного дефицита. Своеобразной разновидностью государственного кредита являются гарантии государства по частным кредитам.

7) Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные и региональные организации.

8. Денежная политика государства: цели и основные инструменты

Денежная (монетарная) политика – важнейший элемент современной макроэкономической политики. Она представляет собой совокупность государственных мероприятий, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, показатели денежного обращения и кредита, рынка ссудных капиталов, порядок безналичных расчетов и т.п. с целью регулирования хозяйственной конъюнктуры и достижения ряда общеэкономических целей – укрепления денежной единицы, стабилизации цен, структурной перестройки экономики, стабилизации темпов экономического роста и т.д.

В рамках денежно-кредитной политики государство стремится оказать определенное, заранее рассчитанное воздействие на процесс воспроизводства, используя в качестве передаточного механизма различные факторы денежной сферы. В этой связи процесс регулирования распадается на два этапа. Первый заключается в попытках центрального банка изменять отдельные **монетарные факторы**, а второй этап связан с передачей воздействия этих изменений на процесс инвестирования капиталов, потребительский спрос, ценообразование и т.п. Это воздействие должно отразиться на величине совокупного общественного продукта, национального дохода и других макроэкономических показателей. Схематично это можно представить следующей цепочкой:

денежная масса → норма процента → капитализация → национальный доход.

Разработка и реализация денежной политики – важнейшая функция центрального банка. Он обладает реальной возможностью влиять на объем денежного предложения в стране, через него – на уровень производства и занятости, регулируя размеры избыточных резервов коммерческих банков.

Основные инструменты, которыми располагает центральный банк, включают:

- 1) регулирование официальных резервных требований;
- 2) операции на открытом рынке;
- 3) манипулирование учетной ставкой процента.

Наиболее мощным средством воздействия на предложение денег является изменение центральным банком **нормы резервных требований**. *Величина резервов, то есть часть банковских активов*, которые любой коммерческий банк обязан хранить на счетах центрального банка, во многом определяет его кредитные возможности: банк может выдавать ссуды и расширять тем самым денежное предложение только в том случае, если у него есть свободные резервы, превышающие установленную законом минимальную норму. Увеличивая или уменьшая официальные резервные требования, центральный банк может регулировать кредитную активность банков и тем самым контролировать предложение денег.

Норма резервирования рассчитывается по следующей формуле:

$$rr = \frac{\text{Резервы}}{\text{Депозиты}} * 100\% .$$

На основе нормы резервирования рассчитывается кредитный (денежный) мультипликатор:

$$Mp = \frac{1}{rr} \text{ или } Mp = \frac{\text{Депозиты}}{\text{Резервы}} .$$

Деньги, выпущенные в обращение ЦБ, и увеличенные мультипликатором являются деньгами повышенной активности и называются базовыми деньгами или денежной базой.

$$B = \text{Наличность} + \text{Резервы},$$

$$M_s = \text{Депозиты} + \text{Наличность},$$

$$M_s = B * M_p,$$

где B – денежная база;

M_s – предложение денег;

M_p – кредитный (денежный) мультипликатор.

Коэффициент депонирования – это отношение наличных денег к депозитам, он характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между наличной формой и хранением денег в банке.

$$cr = \frac{\text{Наличность}}{\text{Депозиты}}$$

Денежный мультипликатор можно также рассчитать на основе нормы резервирования и нормы депонирования:

$$M_p = \frac{(1 + cr)}{(rr + cr)}.$$

Операции на открытом рынке – продажа и покупка центральным банком государственных ценных бумаг – основной рабочий инструмент регулирования денежного предложения. При продаже и покупке ценных бумаг центральный банк пытается с помощью предложения выгодных процентов воздействовать на объем ликвидных средств коммерческих банков и тем самым осуществлять управление их кредитной эмиссией. Покупая ценные бумаги на открытом рынке, он увеличивает резервы коммерческих банков и способствует росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг центральным банком приводит к обратным последствиям.

Третий инструмент денежной политики – это **дисконтная политика**, или **изменение учетного процента**. Традиционной функцией центрального банка является предоставление ссуд коммерческим банкам. Ставка процента, по которой выдаются эти ссуды, называется **учетной ставкой процента**. Изменяя эту ставку, центральный банк может воздействовать на резервы банков, расширяя или сокращая их возможности в предоставлении кредита населению и предприятиям. В зависимости от уровня учетного процента строится система процентных ставок коммерческих банков, происходит удорожание или удешевление кредита вообще и тем самым создаются условия ограничения или расширения денежной массы и обращения.

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в тот или иной период в стране, центральный банк проводит политику дешевых или дорогих денег.

Политика дешевых денег характерна, как правило, для ситуации экономического спада и высокого уровня безработицы. Ее цель – сделать кредит более дешевым и легкодоступным с тем, чтобы увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость. Какие меры могут обеспечить достижение этой цели? Во-первых, уменьшение учетной ставки процента, что должно побудить коммерческие банки увеличить займы у центрального банка и тем самым увеличить собственные резервы. Во-вторых, центральный банк осуществляет покупку государственных ценных

бумаг на открытом рынке, оплачивая их увеличением резервов коммерческих банков. В-третьих, центральный банк уменьшает норму резервных требований, что переводит обязательные резервы в необходимые и увеличивает одновременно мультипликатор денежного предложения.

Политика дорогих денег имеет своей целью ограничение денежного предложения с тем, чтобы сократить совокупные расходы и снизить темпы инфляции. Она включает следующие мероприятия:

- 1) повышение учетной ставки процента, что не стимулирует заимствований коммерческих банков у центрального банка;
- 2) продажа центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке;
- 3) увеличение нормы резервных требований, что сократит избыточные резервы и уменьшит мультипликатор денежного предложения.

Помимо общих методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на весь денежный рынок в целом, центральные банки используют и селективные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды, под биржевые ценные бумаги, установление пределов ссуд для одного заемщика и т.п.).

Денежная политика, также как и фискальная, имеет свои плюсы и минусы. К ее сильным сторонам можно отнести быстроту и гибкость, меньшую по сравнению с фискальной политикой зависимость от политического давления, ее большую консервативность в политическом отношении. Проблемы в реализации денежной политики создаются в основном циклической асимметрией. Ее эффективность может снижаться также в результате противонаправленного изменения скорости обращения денег.

IV. Основные термины и понятия

1. Денежное обращение
2. Денежные агрегаты
3. Ликвидность
4. Эмиссия денег
5. Денежная масса
6. Денежная база
7. Количественная теория денег
8. Трансакционный спрос на деньги
9. Спекулятивный спрос на деньги
10. Спрос на деньги из мотива предосторожности
11. Равновесие на денежном рынке
12. Ликвидная ловушка
13. Банковское резервирование
14. Кредитный мультипликатор
15. Норма депонирования
16. Денежный мультипликатор
17. Учетная ставка процента
18. Операции на открытом рынке
19. Золотовалютные резервы ЦБ

V. Графический анализ

Отразить в координатах (M;i).

1. Равновесие на денежном рынке.
2. Экономика попала в ликвидную ловушку.
3. Как изменится равновесие на денежном рынке, если в обществе произошел рост совокупного дохода.
4. Центральный банк проводит:
 - а) жесткую кредитно-денежную политику;
 - б) гибкую кредитно-денежную политику;
 - в) смешанную кредитно-денежную политику.

VI. Задачи и ситуации

1. В банковской системе суммарные чековые вклады = 300 млрд. у.д.е.; суммарные резервы = 50 млрд. у.д.е. Резервная норма увеличилась с 10 до 15 %. Найти процентное изменение ссудного потенциала банковской системы.
2. При увеличении нормы обязательных резервов с 20 до 30 % оказалось, что коммерческие банки испытывают нехватку резервов в размере 60 млн. руб. На сколько млн. руб. необходимо сократить денежную массу, чтобы восстановить равновесие?
3. Известно, что общий спрос на деньги в номинальном выражении = 1000 у.д.е. Спрос на деньги как средство сбережения характеризуется функцией $L = 280 - 20i$. Номинальная ставка $i = 20\%$. Чему будет равен номинальный спрос на деньги? Если национальный доход будет равен 2400 у.д.е., то чему будет равна скорость обращения денег?
4. Предложение денег и его детерминанты в США в 1929–1933 гг. (млрд. долл.):

	Август 1929 г.	Март 1933 г.	Изменение в %
I. Предложение денег	26,5	19,0	
в т.ч.:			
наличные деньги	3,9	5,5	
текущие счета (депозиты)	22,6	13,5	
II. Денежная база	7,1	8,4	
в т.ч.:			
наличные деньги	3,9	5,5	
резервы	3,2	2,9	
III. Норма резервирования			
IV. Коэффициент депонирования			
V. Денежный мультипликатор			

Это конкретная ситуация в экономике США в годы «Великой депрессии».

Необходимо:

- а) рассчитать все параметры денежного рынка и заполнить таблицу;
- б) сделать анализ этого рынка и политики ФРС США в этот период;
- в) почему такая политика ФРС привела коммерческие банки США к массовому банкротству?

г) какие рекомендации вы могли бы дать ФРС с позиции сегодняшних ваших знаний о регулировании M^s ?

5. Предложение денег и его детерминанты в России в 1991–1993 гг. характеризовалось следующими данными (млрд. руб.):

	Декабрь 1991 г.	Март 1993 г.	Изменение в %
I. Базовые деньги	300	5 700	
в т.ч.:			
наличные деньги	170	2 600	
Резервы КБ	130	3 100	
II. Общая денежная масса	960	10 900	
в т.ч.:			
наличные деньги	170	2 600	
депозиты	790	8 300	

Это конкретная ситуация в экономике России в первые годы реформ.

- определить денежный мультипликатор 1991 г. и 1993 г.;
- какие выводы можно сделать из анализа таблицы;
- если в марте 1993 г. общие денежные расходы населения составили 7200 млрд. руб., то какова была скорость обращения денег?
- какие деньги быстрее оборачивались: вся денежная масса или наличность?
- сравните ситуации на российском и американском денежном рынке из предыдущего задания.

6. Рассмотрите следующие составляющие денежной массы:

- металлические деньги, находящиеся в обращении;
- срочный вклад в сберегательном банке на небольшую сумму;
- банкноты на руках у населения;
- облигации государственного займа;
- текущий счет в банке;
- наличные, хранящиеся в банке.

Определите, какие из перечисленных статей относятся к денежному агрегату M_1 , а какие к M_2 ?

7. В стране существует достаточно высокий уровень инфляции. Необходимо быстро принять меры и притормозить инфляционные процессы. Что будет предпринимать в данной ситуации Центральный банк? Каким направлениям кредитно-денежной политики будет отдаваться предпочтение?

Есть ли какие-либо отклонения от теоретической схемы поведения Центрального банка в действиях Центрального банка России в условиях высокой инфляции в 1992–1995 гг.?

8. Вы рассчитываете, что норма процента в будущем будет снижаться. Как вы поведете себя в такой ситуации? Если большинство экономических субъектов поведет себя таким же образом, как это отразится на величине спекулятивного спроса на деньги?

VII. Контрольные вопросы

- Перечислите элементы, характеризующие денежную систему России.
- Что такое денежная масса и как она измеряется?
- Как формируется предложение денег, и от каких факторов зависит его величина?
- Кто регулирует предложение денег в стране, и с помощью каких инструментов?

5. Узнайте, какие резервные требования предъявляет ЦБ РФ к коммерческим банкам в настоящее время?
6. Чему равна сейчас учетная ставка процента (ставка рефинансирования)? Чем она отличается от ключевой ставки процента, чему равна на сегодняшний день ключевая ставка процента?
7. Узнайте, какие операции на открытом рынке проводились в последнее время?
8. Чему равны золотовалютные резервы ЦБ в настоящее время?
9. Какие теории спроса вам известны?
10. В чем специфика кейнсианской теории спроса на деньги?
11. Как устанавливается равновесие на денежном рынке?
12. Что такое ликвидная ловушка?
13. В чем сущность жесткой, мягкой и промежуточной денежно-кредитной политики?
14. Почему в проведении денежно-кредитной политики присутствует дилемма целей (то есть невозможно одновременно регулировать денежное предложение и процентную ставку)?
15. Объясните, в чем принципиальное различие монетаристского и кейнсианского подходов к использованию денежно-кредитной политики в условиях экономического спада?

ТЕМА 23

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ФИНАНСЫ, БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

I. Основные вопросы темы

1. Финансы и финансовая система: сущность и функции.
2. Государственный бюджет как особая форма государственных финансов. Бюджетный федерализм.
3. Структура государственного бюджета.
4. Консолидированный бюджет и его структура. Состояние бюджета. Бюджетный дефицит.
5. Государственный долг и эффект вытеснения.
6. Налоги: сущность, функции, ставки. Кривая Лаффера.
7. Финансовая (фискальная) политика и ее виды.

II. Место и значение темы

Мы уже знаем, что рыночная экономика не может управлять собой сама и «невидимой руки» недостаточно для ее функционирования (провалы рынка и т.д.). Поэтому проблема роли государства в экономике пронизывает все темы курса макроэкономики.

Данная тема продолжает наш анализ роли государства, но здесь от денег частных мы обращаемся к государственным и смотрим, что же происходит с деньгами государства, откуда они берутся и куда направляются, а это все связано уже с фискальной (налогово-бюджетной, финансовой) политикой государства.

Изучение этих проблем необходимо начинать с выяснения сущности финансов, функций, составляющих элементов финансовой системы. Так как важнейшими элементами этой системы являются бюджет и налоги, то весь дальнейший анализ направлен на их изучение. Это позволит узнать, что фискальная политика государства осуществляется с помощью налогов и госрасходов, и она может быть дискреционной и автоматической.

III. Теоретический раздел

1. Финансы и финансовая система: сущность и функции

Важнейшим элементом хозяйственного механизма развитых стран являются *финансы*. В предыдущей теме мы выяснили, как правительство может воздействовать на процесс воспроизводства через регулирование денежного предложения посредством кредитно-денежных инструментов. Не меньшее значение здесь имеют и бюджетно-финансовые инструменты. *Важную роль финансовая система* играет и в решении социальных задач, поскольку связана с перераспределением национального дохода.

Финансы – это система отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов).

Для современных финансов характерны следующие черты:

- во-первых, это денежные отношения (в докапиталистических формациях государственные доходы имели в основном натуральную форму);

- во-вторых, эти отношения носят распределительный характер, здесь нет эквивалентного обмена;
- в-третьих, распределение национального дохода происходит через реальные денежные фонды, а не через ценовой механизм.

Понятие финансов включает отношения, как на уровне государства, так и на уровне предприятия. Поэтому говорят о *финансах государства* и *финансах предприятий и организаций*. В данной теме мы рассматриваем государственные финансы.

Финансовая система – это существующая в стране совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить государству выполнение его функций.

Такая структура государственных финансов характерна для федеративных государств при трехуровневой системе управления. Она включает центральное (федеральное) правительство, региональный уровень (края, области, республики и т.д.) и местный уровень (муниципалитеты). В унитарных государствах существуют два уровня управления – центральный и местный.

2. Государственный бюджет как особая форма государственных финансов. Бюджетный федерализм

Центральное место в финансовой системе занимает государственный бюджет. **Государственный бюджет** – это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Поэтому принятие его – довольно сложное дело: обсуждение и принятие Государственной Думой, потом Советом федерации. И после подписания Президентом бюджет становится Законом.

Государственный бюджет – важный инструмент государственного регулирования экономики. Именно в бюджете находят отражение формы и методы образования государственных финансовых ресурсов и направления их использования в интересах общества.

Бюджет страны выполняет следующие функции:

- задает рамки возможных действий правительства и определяет параметры экономической политики;
- регулирует денежные потоки государства, закрепляет систему отношений центра и субъектов федерации;
- выступает инструментом легального контроля за деятельностью правительства;
- несет информацию о намерениях правительства участникам экономической деятельности.

Из перечисленных функций видно, что бюджет имеет большое значение для экономического развития страны, так как именно с помощью бюджета правительство проводит *стимулирующую* или *ограничительную политику*, воздействует на структуру экономики, поддерживая новые отрасли, влияет на такие макроэкономические показатели как темпы экономического роста, уровень инфляции, уровень безработицы и т.д.

Исходя из всего вышесказанного, можно сформулировать требования, предъявляемые к бюджетной системе в рыночной экономике:

1) в бюджет должны быть включены все доходы и расходы, подконтрольные правительству соответствующего уровня;

2) должна существовать иерархическая система бюджетов, в бюджет данного уровня (например, федерального) не включаются потоки других уровней (например, местного или субъекта федерации);

3) бюджет не должен иметь жесткой привязки доходов к расходам. Это требование обеспечивает гибкость экономической политики правительства, так как оно имеет возможность само решать, какие задачи являются первоочередными и какими способами их можно решить.

Организационное построение бюджетной системы определяется формой государственного устройства. В унитарных государствах существует двухзвенная система – центральный и местные бюджеты. Федеративные государства включают еще и бюджеты республик, штатов, земель, краев. Как известно, государственное устройство нашей страны имеет *трех уровневый характер*, где существуют федеральный, региональный и местный уровни и поэтому особую важность имеют *межбюджетные отношения*.

В федеративном государстве различные уровни выполняют разные функции:

- **на федеральном уровне** проводится единая макроэкономическая политика, создаются общенациональные общественные блага, осуществляется перераспределение доходов;
- **на субфедеральном (региональном) уровне** решаются задачи отдельных регионов. Здесь рассматриваются проблемы, характерные не для всего государства в целом, а лишь для некоторой его части;
- **местный уровень** наиболее приближен к населению, поскольку здесь легче всего определить потребности людей и решить, кто нуждается в особой помощи и поддержке.

Вследствие того, что разные уровни управления в стране решают различные задачи, им необходимы средства, аккумулируемые в бюджетах соответствующих уровней. То есть каждый уровень для выполнения своих функций должен обладать источниками доходов, что обеспечивается отношениями, получившими название **бюджетный федерализм**.

Бюджетный федерализм основан на следующих принципах:

1) **Разграничение полномочий между уровнями.** В конституции федеративного государства за каждым уровнем управления закрепляется перечень областей, в которых действует тот или иной уровень. Так, в Конституции РФ в статье 71 перечислены области, находящиеся в ведении Российской Федерации, в статье 72 – области совместного ведения РФ и субъектов РФ, а статья 73 гласит, что вне указанных областей субъекты Российской Федерации обладают всей полнотой государственной власти. Субъекты федерации делят полномочия с местными органами власти.

2) **Распределение доходов.** Выражается в закреплении доли налогов, поступающих в различные бюджеты. Местные, региональные и федеральные налоги поступают в соответствующие бюджеты, также устанавливается пропорция разделения некоторых налогов. Например, в России федеральный налог на добавленную стоимость в размере 75 % зачисляется в федеральный бюджет, а 25 % в бюджет субъекта федерации.

3) **Принцип самостоятельности.** Решения, принимаемые на каждом уровне, зависят от экономической ситуации, а не от действий других уровней управления.

4) **Принцип соответствия доходных полномочий расходной ответственности.** Соответствующие органы управления должны иметь такие права по формированию доходов (сбору налогов), чтобы они могли профинансировать свои расходы.

5) **Наличие механизма корректировки дисбаланса** между доходами и расходами на уровне субъектов федерации. Дисбаланс может возникнуть из-за того,

что государство (в данном случае на уровне субъектов федерации) должно осуществлять минимальный набор расходов: поддерживать правопорядок, социокультурную сферу, помогать бедным и т.д. Однако в депрессивных регионах собранных налогов может не хватить для выполнения этих функций. Для решения этой проблемы существует механизм выравнивания доходов, который представляет собой систему бюджетных грантов (передача части доходов от вышестоящего бюджета к нижестоящему) и межбюджетных трансфертов (перераспределение доходов от более богатых регионов к более бедным).

б) Наличие механизма разрешения конфликтов между бюджетами.

3. Структура государственного бюджета

Как уже было отмечено выше государственный бюджет представляет собой план доходов и расходов на год. Соответственно, структурную основу бюджета составляют доходы и расходы.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня.

Расходы бюджета – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления

Виды доходов бюджетов: налоговые (федеральные, региональные и местные налоги и сборы, штрафы и пени), неналоговые, безвозмездные перечисления, а также обособленно учитываются доходы целевых бюджетных фондов. Основные статьи госрасходов: военные расходы; социальные расходы; расходы, связанные с обслуживанием госдолга; административно-хозяйственные расходы.

К неналоговым доходам относятся доходы:

- от использования, продажи и иного возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- от платных услуг, оказанных государственными или муниципальными органами власти и учреждениями;
- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности (штрафы, конфискации, компенсации, возмещение ущерба);
- финансовая помощь и бюджетные ссуды от бюджетов других уровней и др.

Помимо собственных, в бюджетах 2-го и 3-го уровней, выделяют т.н. **регулирующие доходы** – федеральные или региональные налоги и платежи, по которым устанавливаются процентные нормативы отчислений в бюджеты субъектов или местные бюджеты на финансовый год или на долговременной основе (не менее чем на 3 года) по разным видам таких доходов (в отличие от закрепленных доходов, полностью поступающих в соответствующий бюджет).

Расходы бюджетов в зависимости от их экономического содержания подразделяются на текущие расходы (обеспечение текущих потребностей) и капитальные (инвестиционные нужды и прирост запасов).

Формы расходов бюджетов:

- ассигнования на содержание бюджетных учреждений;
- оплата по государственным (муниципальным) контрактам;
- трансферты населению;

- ассигнования на осуществление полномочий, передаваемых на другие уровни власти и на компенсацию дополнительных расходов, возникающих из-за решений вышестоящих органов власти;
- бюджетные кредиты юридическим лицам;
- субвенции и субсидии юридическим и физическим лицам;
- инвестиции в уставные капиталы юридических лиц;
- бюджетные ссуды, дотации, субвенции и субсидии бюджетам других уровней, внебюджетным фондам;
- кредиты иностранным государствам;
- средства на обслуживание и погашение долговых обязательств.

На фоне исторического развития рыночного хозяйства прослеживается ярко выраженная тенденция к увеличению государственных расходов в ВВП: в начале XX в. она составляла около 10 %, а в начале XXI в. – уже 40–60 %. В отличие от хозяйственной деятельности частных секторов экономическая активность государства не имеет четко выраженного критерия оптимальности. Кроме типичных статей расходов государственного бюджета (государственное управление, национальная оборона, правоохранительная деятельность, государственное социальное обеспечение граждан), объем государственных закупок благ зависит от тактических целей фискальной политики. Государственный бюджет страны утверждается парламентом, как правило, на год вперед, и тем самым основные расходные статьи государства оказываются заданными. Поэтому в моделях короткого периода объем государственных расходов является экзогенной фиксированной величиной.

Кроме прямого воздействия государства на рынок благ через их покупку оно косвенно влияет на совокупный спрос посредством налогов и займов (выпуска облигаций). С изменением величины налогов меняется размер располагаемого дохода, а следовательно, и потребительский спрос домашних хозяйств. Операции государства на рынке ценных бумаг отражаются на уровне реальной ставки процента и, соответственно, на инвестиционном спросе предпринимателей.

4. Консолидированный бюджет и его структура. Состояние бюджета. Бюджетный дефицит

Консолидированный бюджет – это свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории.

Через государственный бюджет в современных условиях перераспределяется значительная часть национального дохода (до 40 %). Чем выше уровень развития страны, тем эта доля выше.

Бюджет имеет расходную и доходную части, соотношение статей которых определяет структуру бюджета.

В зависимости от методики, в структуре государственного бюджета выделяют две либо три части. В первом случае, этими частями являются доходы и расходы бюджета, во втором случае из расходной части отдельно выделяется государственный долг. Различие это существует из-за необходимости рассчитывать первичный и общий бюджетный дефицит.

Для упорядочения информации о денежных потоках используют бюджетные классификации. Рассмотрим более подробно основные классификации государственного бюджета. Для упорядочения информации о денежных потоках используют бюджетные классификации. Рассмотрим более подробно основные классификации государственного бюджета.

4.1. Классификация доходов

1) Общие доходы:

- **текущие доходы:** налоговые и неналоговые поступления;
- **доходы от операций с капиталом.**

2) Полученные официальные трансферты

В классификации доходов, прежде всего, выделяются *налоговые и неналоговые поступления*. Налоги классифицируются по характеру базы, с которой взимается налог (подходный налог, налог на прибыль, НДС и др.), либо по виду деятельности, в результате которой возникает налоговое обязательство (например, на импорт товаров, на продажу товаров и услуг и т.п.).

Текущие неналоговые доходы включают в себя доходы от собственности, выручку от реализации продукции государственных предприятий и комиссионные сборы, штрафы и частные пожертвования.

Доходы от операций с капиталом включают поступления от продажи различных видов капитальных активов и добровольные взносы на капитальные вложения из негосударственных источников.

Официальные трансферты представляют собой безвозмездные, необязательные поступления от других учреждений (отечественных и зарубежных) или международных организаций, имеющие нерегулярный и добровольный характер.

4.2. Классификация расходов

В этой области существует несколько подходов. Рассмотрим функциональную классификацию:

1) Государственные услуги общего назначения – это общая бюджетная деятельность, общая кадровая политика, центральные закупки и снабжение, внешние отношения, оборона, общественный порядок и государственная безопасность.

2) Общественные и социальные услуги – образование, здравоохранение, социальное страхование и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, коммунальное обслуживание, санэпидемстанции, организация отдыха и культурная деятельность.

3) Государственные услуги, связанные с экономической деятельностью – расходы на регулирование и обеспечение более высокой эффективности хозяйственной деятельности (экономическое развитие страны, урегулирование диспропорций регионального масштаба, создание рабочих мест и т.д.)

4) Прочие функции – выплаты процентов и расходы, связанные с гарантией государственного долга, а также трансферты общего характера, передаваемые другим государственным учреждениям.

4.3. Состояние бюджета. Бюджетный дефицит

Не всегда сумма доходов, собранных государством бывает достаточна для осуществления всех запланированных расходов. В этом случае возникает бюджетный дефицит.

Бюджетный дефицит – это сумма, на которую расходы государства превышают его доходы.

Возможна и обратная ситуация, когда собранные доходы больше расходов, в этом случае возникает **бюджетный профицит**.

Поскольку, профицит – явление достаточно редкое (хотя наш федеральный бюджет, благодаря высоким ценам на ресурсы, а значит большим налоговым поступлениям в бюджет, именно профицитен), и чаще все-таки наблюдается дефицит бюджета, то рассмотрим его более основательно.

Как уже упоминалось выше, государственный бюджет является одним из инструментов экономической политики государства. Изменяя величину и структуру расходов и доходов государство в состоянии воздействовать на экономику страны. Однако, если за изменением величины доходов не следует изменения величины расходов, и наоборот, то возможно возникновение бюджетного дефицита.

Различают три вида бюджетного дефицита:

- фактический;
- структурный;
- циклический.

Фактический бюджетный дефицит – это сумма структурного и циклического бюджетных дефицитов.

Структурный бюджетный дефицит – это бюджетный дефицит при полной занятости. Он связан с самой структурой бюджета, а не с проблемами циклического характера.

Циклический бюджетный дефицит – это дефицит бюджета в условиях спада, связанный с сокращением налоговых поступлений.

Иногда используют понятия *активного* и *пассивного бюджетного дефицита*.

Активный бюджетный дефицит возникает, если государство сознательно увеличивает расходы для осуществления стимулирующей налогово-бюджетной политики.

Пассивный бюджетный дефицит возникает, если налоговые поступления уменьшаются в результате циклического спада.

В целом можно выделить следующие причины возникновения значительных бюджетных дефицитов:

1) Циклическое развитие экономики. На фазе спада падают налоговые поступления, так как доходы экономических агентов сокращаются, и величина уплачиваемых ими налогов также сокращается. С другой стороны, увеличиваются государственные расходы, так как все большее число людей нуждается в социальной помощи – растет количество выплачиваемых пенсий и пособий.

2) Стимулирование экономики фискальными методами. Оно подразумевает сокращение налогов (доходная часть бюджета уменьшается) и увеличение государственных расходов (расходная часть увеличивается).

3) Политические факторы. Состояние бюджета во многом зависит от того, к какой политической партии принадлежат члены правительства. Так, социалисты склонны расходовать больше средств на производство общественных благ (например, бесплатное медицинское обслуживание) и на социальную поддержку населения (увеличение размеров пенсий и пособий). В этом случае дефицит бюджета будет больше. С другой стороны, консерваторы или сторонники невмешательства государства в экономику предпочтут сократить программы государственных расходов, что приведет к снижению бюджетного дефицита.

4) Для стран с переходной экономикой существует особая причина бюджетного дефицита, связанная с самим процессом перехода и сопровождающим его структурным экономическим кризисом. Доходы бюджета уменьшаются вследствие сужения налогооблагаемой базы за счет спада производства, изменения структуры добавленной стоимости и увеличения доли бартера в расчетах, а также из-за невозможности обеспечить собираемость налогов в запланированном объеме. Также невозможно сократить расходы до уровня доходной части бюджета. Это объясняется, прежде всего, стремлением проводить политику социальной защиты граждан – высокий уровень социальных гарантий, существовавший в плановой экономике, не позволяет резко сократить или изменить систему социальной защиты, экономический

кризис создает новые проблемы – растет безработица, снижается жизненный уровень населения, внебюджетные социальные фонды не в состоянии осуществлять страховые выплаты. Кроме этого расходы, связанные с государственными предприятиями и организациями, постоянно растут из-за физического и морального износа оборудования, сохранения избыточной занятости и инфляции. Инфляция также порождает необходимость компенсации текущих доходов и вкладов населения, повышения минимальных нормативов – минимальной заработной платы, бюджета прожиточного минимума и т.п.

Финансирование бюджетного дефицита возможно осуществлять двумя путями:

- за счет выпуска новых денег – эмиссионное покрытие бюджетного дефицита;
- за счет займов на открытом рынке.

Первый способ покрытия бюджетного дефицита ведет к увеличению инфляции.

Второй способ не вызывает роста инфляции, но, во-первых, он способствует возникновению эффекта вытеснения, поскольку государство, размещая свои облигации, вступает в конкуренцию с частным сектором: процентные ставки растут, а инвестиции сокращаются, то есть вытесняются; во-вторых, государственные займы способствуют росту государственной задолженности.

Государственный долг может принимать форму внешнего и внутреннего долга.

Внешний долг – займы государства у граждан и организаций за рубежом. Проблемы внешнего долга носят как экономический, так и социально-политический характер. Во-первых, внешний долг означает передачу части товаров и услуг за границу, во-вторых, кредитор может ставить невыгодные для страны условия.

Внутренний долг – займы государства у граждан и организаций внутри страны. Проблемы внутреннего долга – эффект вытеснения, перераспределение доходов (наиболее обеспеченные слои населения накапливают государственные облигации, в то время как бремя выплаты государственного долга в виде повышения налогов ложится на все общество в целом).

Таким образом, государственный долг тесно связан с бюджетным дефицитом: накопление бюджетного дефицита увеличивает государственную задолженность. Значит, необходимо сбалансировать бюджет.

К проблеме балансирования бюджетного дефицита есть три подхода:

- ежегодное балансирование бюджета;
- циклическое балансирование бюджета;
- функциональный подход к балансированию бюджета.

Каждый из этих методов обладает своими достоинствами и недостатками.

Ежегодное балансирование бюджета предполагает, что каждый год бюджет должен сводиться с нулем, то есть должно быть полное отсутствие дефицита или профицита. В наше время такой подход редок, однако он господствовал до Великой депрессии в США.

Данный тип бюджета не создает проблем финансирования, однако он сильно снижает встроенную стабильность экономики и усиливает циклические колебания. Ведь в случае спада правительству нужно было бы поднимать налоги, а в случае подъема – снижать. Таким образом, действия правительства были бы направлены не на сглаживание цикличности, а, наоборот, на усиление колебаний. Кроме того, частые изменения налоговых ставок увеличивают неопределенность в экономике и снижают стимулы развития производства.

Циклическое балансирование бюджета допускает наличие дефицитов и профицитов, однако накопленный дефицит должен компенсироваться накопленным профицитом, и в рамках экономического цикла должно выходить нулевое суммарное сальдо. Предполагается, что правительство реализует антициклическую политику и в то же самое время балансирует бюджет. То есть, правительство наращивает бюджетные дефициты в периоды спада и компенсирует их за счет бюджетных излишков в периоды подъема. Однако трудность здесь состоит в том, что подъемы и спады в экономическом цикле могут быть неодинаковы по глубине и длительности, и, следовательно, задача стабилизации вступает в противоречие с задачей сбалансированности бюджета в ходе цикла.

Проблема такого подхода заключается еще в том, что количество дефицитных лет, как правило, оказывается больше количества профицитных, и в итоге бюджетный дефицит все равно нарастает.

Функциональный подход к балансированию бюджета (концепция функциональных финансов) рассматривает минимизацию бюджетного дефицита не в качестве первоочередной задачи, а в качестве инструмента. Главная задача – это макроэкономическая стабилизация. Если она будет решаться при наличии бюджетного дефицита, не надо делать из этого большой проблемы. Именно этот подход используется сегодня большинством развитых стран, т.к. он не обладает вышеперечисленными недостатками. У большинства этих стран в течение более чем 25 последних лет бюджет почти всегда сводился с дефицитом.

Для финансирования бюджетного дефицита государство может использовать целый ряд мер:

1) внутреннее финансирование:

- использование средств Центробанка;
- выпуск и продажа ценных бумаг (долгосрочные и краткосрочные облигации и векселя);
- полученные кредиты;
- бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней;
- прочие обязательства;

2) внешнее финансирование:

- продажа ценных бумаг на мировом финансовом рынке;
- кредиты международных финансовых организаций;
- кредиты иностранных правительств;
- кредиты иностранных коммерческих банков;
- прочие обязательства;

3) общий объем финансирования (сумма 1 и 2).

5. Государственный долг и эффект вытеснения

Государственный долг представляет собой накопленную сумму бюджетных дефицитов за ряд лет. Другими словами, это все обязательства перед экономическими агентами, которые предоставили средства для финансирования дефицита. Государственный долг является бременем для экономики, поскольку необходимо выплачивать не только основную сумму долга, но и проценты по нему.

В экономической литературе уже долгое время идут споры о желательности государственного долга. Приверженцы кейнсианства считают долг позитивным явлением. Их аргумент состоит в том, что государство должно осуществлять активное вмешательство в экономику ради регулирования циклических колебаний. Важнейшим

инструментом регулирования является государственный бюджет. В фазе спада правительству следует уменьшать налоги и расширять государственные расходы, увеличивая совокупный спрос. Это повлечет за собой рост бюджетного дефицита, но такой дефицит является благом, поскольку ослабляет тяжесть кризисного этапа. Наоборот, в фазе подъема налоги увеличиваются, и государственные расходы сокращаются, за счет этого растет доходная часть бюджета, возникает профицит и гасится часть прежнего долга.

Однако многие не согласны с этой точкой зрения. Несмотря на свою роль в регулировании циклических колебаний, хронический бюджетный дефицит признается отрицательным явлением, последствия которого могут быть значительны.

Одним из таких последствий является эффект **вытеснения инвестиций (эффект вытеснения)**. Суть данного эффекта сводится к следующему: финансирование дефицита за счет выпуска ценных бумаг или привлечения кредитов увеличивает ставки процента, и, тем самым, уменьшает инвестиции. Механизм вытеснения можно описать так: если в результате каких-либо действий правительства его расходы превышают доходы, то оно выходит на денежный рынок с целью финансирования дефицита. Следующее за этим возрастание спроса на деньги при фиксированном предложении повышает процентные ставки, то есть цену привлечения необходимых ресурсов, и уменьшает спрос на инвестиции. Степень вытеснения инвестиций зависит от величины мультипликатора государственных расходов. Если значение мультипликатора меньше единицы, то приращение выпуска меньше приращения государственных расходов, то есть имеет место эффект вытеснения.

На примере России видно, что государственный долг может оказаться тяжелым бременем для экономики, сдерживающим ее развитие. Поэтому основными целями управления задолженностью являются уменьшение доли долга в ВВП и снижение стоимости его обслуживания.

Государственная политика по управлению долгом должна основываться на долгосрочной концепции управления, в которой были бы определены приоритетные направления использования привлеченных средств. Особенно важно поддержание отечественных производителей, создание условий для формирования благоприятного инвестиционного климата, создания предпосылок для экономического роста. Развитие реального сектора экономики способствует тому, что государственная казна (бюджет) пополняется и происходит это, прежде всего, за счет налогов, которые мы и рассмотрим несколько подробнее.

6. Налоги: сущность, функции, ставки. Кривая Лаффера

6.1. Сущность и функции

Обладая законным правом принуждения, государство имеет возможность получать в свое распоряжение значительные денежные средства, собираемые в виде налогов.

Налоги можно определить как доходы государства, собираемые на регулярной основе с помощью принадлежащего ему права принуждения. Также, налоги можно определить как обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи, взыскиваемые государственными учреждениями с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах.

Как следует из определения, под налогами следует понимать не только те платежи, в названии которых присутствует слово «налог», например, налог на добавленную стоимость, подоходный налог и т.д. Налоговый характер носят также таможенные пошлины, обязательные отчисления в государственные внебюджетные

фонды, например, в пенсионный фонд, и т.д. Все эти платежи в совокупности образуют **налоговую систему**.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции:

- 1) источник доходов государства;
- 2) регуляторы экономической системы.

Используя налоги как инструмент регулирования государство побуждает экономических агентов что-либо делать (налоги снижаются) или, наоборот, препятствует в осуществлении их деятельности (налоги повышаются).

Следует помнить, что налоги оказывают сильное воздействие на мотивацию экономических агентов. С одной стороны, введение налога вызывает желание его не платить, то есть уклониться. Это желание может быть реализовано либо в виде ухода плательщика в теневой сектор экономики, либо в попытке переложить налоговое бремя. Так, продавец, повышая цену предлагаемой продукции, перекладывает часть налогового бремени на покупателя (на рис. 6.1 это показано как повышение цены с P_1 до P_2).

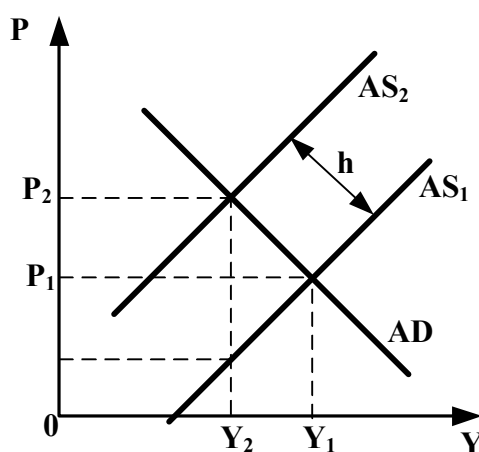


Рисунок 6.1 – Введение налога на товарном рынке

С другой стороны, экономические агенты изменяют свое поведение. Под воздействием налога фирма сокращает объем производства, так как уменьшается ее прибыль, а следовательно и заинтересованность в производстве данного количества продукции (рис. 6.1). Если вводится налог на единицу продукции, например, акцизный сбор, то предложение товара сократится, кривая сдвинется в положение AS_2 . Вертикальное расстояние между кривыми AS_1 и AS_2 равно величине налога на единицу продукции h . Как видно из рисунка, цена на товар вырастет, а равновесное количество уменьшится.

Если повышается налог на заработную плату, то работники могут сократить предложение труда, предпочитая иметь больше свободного времени, либо же, наоборот, увеличат предложение труда, почувствовав себя беднее и решив компенсировать снижение дохода большей зарплатой за больший период рабочего времени. Если же рассматривать рынок капитала, то налог на капитал в какой-либо отрасли экономики вызовет его отток из-за уменьшения прибыльности вложений.

Из всего сказанного видно, что введение налога на каком-либо из рынков (на рынке товара, труда или капитала) вызывает изменение, как правило, в сторону ухудшения, равновесной ситуации на данном рынке. А это, в свою очередь означает, что возможны потери в эффективности размещения ресурсов.

Налогообложение может привести и к положительному результату, если, например, налогом облагаются создатели негативных внешних эффектов.

6.2. Налоговые ставки и кривая Лаффера

Налоговой ставкой, или средней налоговой ставкой, называют долю собранного налога в стоимости налогооблагаемого объекта. Другими словами, налоговая ставка показывает, какую часть стоимости налогоплательщик выплачивает в виде налога.

Если T – это общая сумма собираемого налога, I – доход индивида или прибыль предприятия, то ставку налога t можно рассчитать по следующей формуле:

$$t = T/I.$$

Возникает вопрос, какова же должна быть ставка налога? Во-первых, ставка налога должна обеспечить поступление в государственную казну определенной суммы денег, необходимой для выполнения государством своих функций. Во-вторых, следует учитывать, что высокие ставки снижают экономическую активность в стране.

Американский экономист **Артур Лаффер** предположил, что между ставкой налога (t) и налоговыми поступлениями (T) существует не линейная, а более сложная связь (рис. 6.2).

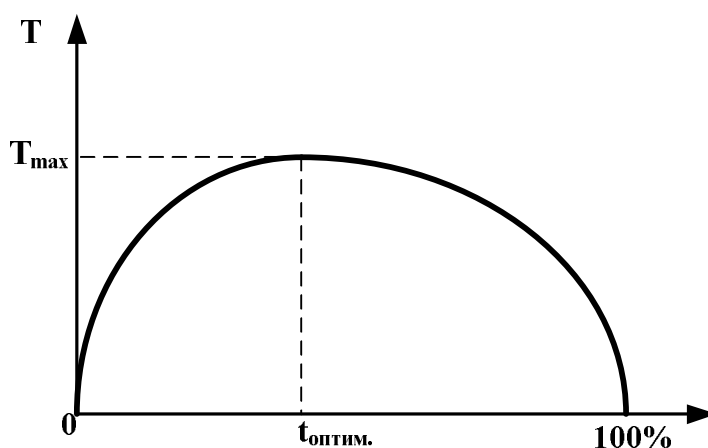


Рисунок 6.2 – Кривая Лаффера

Нелинейная зависимость говорит о том, что после некоторого значения налоговой ставки $t_{\text{оптим.}}$ общие налоговые поступления начинают снижаться. При высоких налоговых ставках начинают действовать причины, описанные ранее – экономические агенты либо вообще прекращают свою деятельность, либо уходят в теневой сектор. При ставке налога равной 100 % вообще нет смысла прилагать какие-либо усилия, поскольку весь доход будет изъят.

Кривая Лаффера представляет собой красивую модель, однако на практике она почти не применима, поскольку вывести эту кривую применительно к реальной экономике практически невозможно. Не известна также и та критическая точка, после которой налоговые поступления начинают снижаться. Считается, на основании проводившихся эконометрических расчетов, что оптимальная ставка лежит в интервале 35–45 %.

6.3. Классификация налогов

Различные налоги по-разному действуют на отдельные группы экономических агентов, кроме того, они по-разному взимаются. Существует несколько классификаций видов налогов:

1) По объекту налоги подразделяются на **прямые** и **косвенные**. **Прямые** налоги взимаются непосредственно с физических и юридических лиц, а также их доходов. К прямым налогам относятся налог на прибыль, подоходный налог, налог на имущество. **Косвенными** налогами облагаются ресурсы, виды деятельности, товары и услуги.

Среди косвенных налогов основными являются налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, импортные пошлины, налог с продаж и другие.

2) *По субъекту* налоги делятся на *центральные* и *местные*. В России существует трехуровневая система:

- федеральные налоги, устанавливаются федеральным правительством и зачисляются в федеральный бюджет;
- региональные налоги, находятся в компетенции субъектов федерации;
- местные налоги, устанавливаются и собираются местными органами власти.

3) *По принципу целевого использования* выделяют *маркированные* и *немаркированные* налоги. *Маркировкой* называют увязку налога с конкретным направлением расходования средств. Если налог имеет целевой характер и соответствующие поступления ни на какие иные цели, кроме той, ради которой он введен, то такой налог называется **маркированным**. Примерами маркированных налогов могут быть платежи в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, в дорожный фонд и другие. Все прочие налоги являются **немаркированными**. Преимущество немаркированных налогов заключается в том, что они обеспечивают гибкость бюджетной политики – они могут расходоваться по усмотрению государственного органа по тем направлениям, которые он считает необходимым.

4) *По характеру налогообложения* налоги делятся на **пропорциональные** (доля налога в доходе, или средняя ставка налога, с ростом дохода остается неизменной), **прогрессивные** (доля налога в доходе с ростом дохода растет) и **регрессивные** (доля налога в доходе с ростом дохода падает). Прогрессивными, как правило, бывают подоходные налоги. Чем больше доход индивида, тем большую его часть он вынужден отдавать государству. Как правило, для взимания подоходного налога устанавливается прогрессивная шкала. Например, при доходе до 30,000 рублей индивид платит налог по ставке 12 %, если его доход превышает указанную сумму, то по ставке 20 %. Регрессивные налоги означают, что их доля выше в доходе более бедной части населения. Регрессивный характер налога проявляется в том случае, если налог установлен в фиксированном размере на единицу товара. Тогда доля взимаемого налога в доходе будет выше у того покупателя, чей доход меньше.

6.4. Критерии оценки налоговых систем

Налоговая система страны представляет собой сложный механизм, состоящий из большого числа разнообразных налогов. Как уже говорилось, эти налоги имеют целью пополнение государственного бюджета или воздействие на поведение экономических агентов. Зачастую эти цели противоречат друг другу. Например, для выплаты пособий беднейшим слоям населения, государство может быть заинтересовано в повышении налоговых поступлений, однако, если будет введен налог, обладающий регрессивным характером, то тяжесть этого налога ляжет на тех же бедных.

Усложненность налоговой системы возникает как раз из-за стремления распределить налоговое бремя между различными группами налогоплательщиков исходя из принципов справедливости и эффективности. Полностью совместить эти принципы невозможно – всегда приходится частично жертвовать эффективностью в пользу справедливости или наоборот.

Поскольку некоторые несовершенства налоговой системы в принципе неизбежны, необходимо определить критерии, на основании которых будет оцениваться налоговая система.

Могут быть выделены следующие критерии:

1) **Равенство обязательств.** Данный критерий основывается на принятом в обществе понимании справедливости. Право государства на принуждение (то есть принудительный сбор налогов) должно в равной степени применяться ко всем

гражданам. Поскольку люди находятся в разном экономическом положении, то их необходимо объединить в более однородные группы. Дифференциация должна производиться по четким критериям, связанным с результатами действий индивидов, а не с их врожденными качествами. Равенство обязательств рассматривают по вертикали и по горизонтали:

- *Вертикальное равенство* подразумевает, что к индивидов из различных предъявляются различные требования. Например, люди с низкими доходами платят меньший налог.
- *Горизонтальное равенство* предполагает, что люди в одинаковом положении выполняют одинаковые обязательства (то есть нет дискриминации по расе, полу, религии; при одинаковом доходе уплачивается одинаковый налог)

2) Экономическая нейтральность отражает эффективность налоговой системы. С помощью этого критерия оценивается воздействия налогов на рыночное поведение потребителей и производителей, а также на эффективность распределения ограниченных ресурсов. Как было показано выше, большинство налогов воздействует на мотивацию экономических агентов, побуждая их принимать решения, отличающиеся от тех, которые были бы приняты при отсутствии данного налога. Такие налоги называют искажающими. Налог, который не оказывает такого действия, является неискажающим (например, единовременная подушная подать). В идеале налоговая система должна состоять из неискажающих налогов, однако такая система не отвечает другим критериям.

3) Организационная (или административная) простота связана с затратами на сбор налогов. В затраты на сбор налогов входят расходы на содержание налоговой системы, затраты времени и средств плательщиков, связанных с определением причитающихся налоговых сумм, их перечислением в бюджет и документированием правильности уплаты налогов, расходы на консультации и другие расходы. Чем проще построенная система, тем ниже издержки ее функционирования.

4) Гибкость налогов предполагает способность системы адекватно реагировать на изменение макроэкономической ситуации, прежде всего на смену фаз делового цикла. Примером гибкого налога может послужить налог на прибыль, который сглаживает цикл деловой активности и действует как встроенный стабилизатор. В фазе подъема данный налог сдерживает предпринимательскую активность, поскольку увеличение бремени налога происходит скорее, чем рост прибыли. И наоборот, на стадии спада бремя налога сокращается быстрее, чем прибыль, что стимулирует предпринимателей увеличивать их активность.

5) Прозрачность предполагает возможность контроля налоговой системы со стороны основной массы налогоплательщиков. Люди должны четко представлять, какие налоги они платят, по какой ставке, как осуществляется платеж и т.п. С этой точки зрения, не являются прозрачными косвенные (покупатель в магазине не может оценить НДС, таможенный сбор и т.п., включаемые в цену товара); немаркированные (так как неизвестно, на какие цели они будут использованы); организационно сложные налоги.

7. Финансовая (фискальная) политика и ее виды

Фискальная политика предполагает воздействие на фазы экономического цикла с помощью изменения государственных расходов и налогов.

Изменение государственных расходов также влияет на сдвиг кривой совокупного спроса, изменение же налогов воздействует на совокупное предложение. В фазе подъема следует проводить сдерживающую политику – сокращать

государственные расходы и увеличивать налоги, в фазе спада стимулирующую – увеличивать госрасходы и снижать налоги. Такое постоянное подстраивание политики под экономический цикл называется **дискреционной финансовой политикой**.

Недостатками данной фискальной политики является то, что ее действие проявляется не мгновенно, а через некоторый период времени, называемый лагом. *Временной лаг* возникает из-за того, что для проведения стабилизационной политики необходимо определить фазу цикла, что не всегда легко, принять (четко сформулировать и законодательно оформить) соответствующее решение и найти средства для проведения решения. Например, если государство решит снизить налоги, то в законодательном органе необходимо утвердить новые налоговые ставки и найти источник денежных средств, который компенсирует сокращение доходов государства, вызванных уменьшением налогов.

Существование лагов может привести к тому, что проводимая государством стабилизационная политика только усилит колебания. Так, если правительство решит проводить сдерживающую политику, сократив госрасходы, повысив налоги или уменьшив денежную массу, то пока решение будет выполнено, экономическая ситуация может измениться и ограничительные меры совпадут с фазой спада, углубляя ее. Поэтому государство часто стремится так отрегулировать свои механизмы воздействия на экономику, чтобы они действовали автоматически.

Автоматическая фискальная политика предполагает наличие **встроенных стабилизаторов** в экономике. Они приводят к автоматическому изменению какого-либо элемента при изменении макроэкономической ситуации. К ним относятся подоходный налог и налог на прибыль (в фазе подъема налоговые поступления увеличиваются, что сдерживает рост, в фазе спада сокращаются); пособия по безработице и другие социальные выплаты (увеличиваются в фазе спада); субсидии отдельным отраслям экономики (также возрастают в фазе спада). Но вряд ли какое-либо государство использует тот или иной вид фискальной политики в чистом виде, как правило, она проводится в определенном сочетании всех инструментов, особенно в долгосрочном периоде.

IV. Основные термины и понятия

1. Финансовая система
2. Бюджет (доходы–расходы): сбалансированность, дефицит, профицит
3. Виды бюджетного дефицита (фактический, структурный, циклический, первичный)
4. Консолидированный, федеральный, региональный и местный бюджет
5. Формы межбюджетного финансирования: дотации, субсидии, субвенции
6. Бюджетное ограничение государства
7. Налоги, пошлины и сборы
8. Налогооблагаемая база и налоговая ставка
9. Налоговые ставки: прогрессивные, пропорциональные, регрессивные
10. Кривая Лаффера
11. Мультипликатор госрасходов и налоговый мультипликатор
12. Методы финансирования бюджетного дефицита
13. Эффект вытеснения
14. Дискреционная фискальная политика
15. Автоматическая фискальная политика
16. Автоматические стабилизаторы

V. Графический анализ

Отразить в координатах (Y;P).

1. Государство с целью стимулирования экономического роста сокращает налоги.
2. Государство с целью сдерживания темпов экономического роста увеличивает налоги.
3. Отразить в координатах (Y;C): рост налогов приводит к сокращению чистого дохода и потребления.
4. Реальная кривая, демонстрирующая зависимость налоговых поступлений от величины налоговой ставки, может отклоняться от идеальной кривой Лаффера, на которой максимум налоговых поступлений наблюдается при величине налоговой ставки в пределах 35–50 %. Среди прочих причин этого отклонения часто выделяют оптимистический и пессимистический настрой экономических субъектов. Исходя из этого постройте соответствующие кривые Лаффера для оптимистически и пессимистически настроенного общества.

VI. Задачи и ситуации

1. Определите состояние бюджета государства, если известны следующие показатели (в млрд. у.д.е.): $G = 60$, $T = 60$, трансферты = 20, процентные выплаты (15 % годовых) по госдолгу = 30.
2. Экономика страны описана следующими параметрами: $C = 20 + 0,8(Y - T + F)$; $I = 60$; $T = 40$; F (трансферты) = 10; $G = 30$. Найти равновесный уровень дохода.
3. Экономика страны характеризуется следующими данными: Фактический доход (Y) = 4000 у.д.е.; равновесный доход (Y_e) = 4200 у.д.е.; $MPC = 0,8$.
 - а) как должны измениться госрасходы (при прочих равных условиях) для того, чтобы экономика вышла на равновесный уровень;
 - б) как должны измениться налоговые поступления (при прочих равных условиях), чтобы экономика достигла равновесного состояния?
4. Предположим, что $G = 600$, налоговая функция имеет вид $T = 0,4Y$, функция трансфертов $F = 0,2Y$, уровень цен = 1; $D(\text{госдолг}) = 1500$ при ставке процента = 0,1. ВВП реальный = 1800, а потенциальный ВВП = 2400.
 - а) каким является сальдо бюджета;
 - б) определить величину структурного и циклического дефицита.
5. Начертите кривую Лаффера, где t – средний уровень налоговой ставки. Опишите экономическую ситуацию, которая сложится в краткосрочной перспективе, если:
 - а) $t = 0$;
 - б) $t = 100\%$;
 - в) t меняется от t_1 до t_2 (если $t_1 > t_2$).
6. Какие из перечисленных ниже налогов относятся к прямым, какие – к косвенным:
 - а) налог на доходы физических лиц;
 - б) акцизы;
 - в) таможенные пошлины;
 - г) налог на добавленную стоимость;
 - д) налог на прибыль организаций.Объясните критерий деления.

7. Проанализируйте, в чем различие между действиями экономического агента, подпадающими под определения «налоговая оптимизация» и «уклонение от уплаты налогов»? Приведите примеры налоговой оптимизации, благоприятно отражающейся на благосостоянии общества.

8. Предположим, для стимулирования экономики и вывода ее из рецессии правительство идет на дефицитные расходы и эти расходы предназначены для нового «общественного капитала», например: строительство дорог, мостов, дамб, причалов, офисных зданий и промышленных предприятий. Насколько эти расходы будут стимулировать рост процентной ставки по некоторым видам потенциальных частных инвестиционных проектов? Как здесь может проявиться эффект вытеснения?

VII. Контрольные вопросы

1. Что понимается под финансами и финансовой системой?
2. Какие функции выполняют финансы в национальной экономике?
3. Что такое бюджет?
4. Каково бюджетное устройство РФ?
5. Из чего складываются доходы бюджета?
6. Куда расходуются средства госбюджета?
7. Какие виды бюджетного дефицита существуют и как каждый вид измеряется?
8. Каковы возможные формы финансирования бюджетного дефицита?
9. Что такое эффект вытеснения?
10. Есть ли разница между рефинансированием госдолга и его погашением?
11. Что такое налогооблагаемая база и налоговая ставка?
12. Какие виды налоговых ставок вы можете назвать?
13. В чем различия между расходным и налоговым мультипликатором?
14. В чем состоит экономический смысл кривой Лаффера?
15. Расходы государства можно разделить на закупку товаров и услуг и трансферты. В чем между ними разница?
16. В чем сущность дискреционной финансовой политики?
17. В чем сущность автоматической финансовой политики?

ТЕМА 24

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

I. Основные вопросы темы

1. Экономический рост: сущность и факторы.
2. Экономическое развитие и экономический рост. Факторы и типы экономического роста.
3. Основные теории и модели экономического роста. Эффект акселератора.
4. Государственная политика регулирования экономического роста.

II. Место и значение темы

Данная тема является завершающей в изучении не только раздела макроэкономики, но и всего курса «Экономическая теория». Ее место и значение определяются тем, что один из основных вопросов, который проходил через все темы курса – как увеличить масштабы производства и добиться эффективного использования всех факторов, выйти на оптимум, так как от этого зависит благосостояние общества. С этого мы начали (кривая производственных возможностей) и этим заканчиваем, но уже на основе полученных знаний.

Необходимо изучить, в каких показателях измеряется экономический рост, каких типов он бывает, с помощью каких факторов он может происходить и какие условия могут этому способствовать. В экономической теории существуют разные подходы к объяснению источников и факторов экономического роста, которые являются в основном модификациями классической и кейнсианской теорий. Большое значение имеет рассмотрение экономического роста на основе инновационных факторов экономического роста в современных условиях.

III. Теоретический раздел

1. Экономический рост: сущность и факторы

В предыдущих разделах рассматривалось макроэкономическое равновесие при условии ограниченности ресурсов. Теперь необходимо ответить на вопрос, каким образом можно увеличить объем национального продукта при условии полной занятости всех ресурсов. Ответ на этот вопрос дает теория экономического роста.

Под **экономическим ростом** понимается такое развитие национального хозяйства, при котором увеличивается реальный объем производства (ВВП). Мерой экономического роста служит темп прироста реального ВВП в целом или на душу населения.

Факторами экономического роста являются:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов – производительность труда, образование и профессиональная подготовка;
- объем основного капитала;
- новые технологии.

Перечисленные факторы способствуют физическому росту производства, но также необходимо, чтобы происходило использование, или потребление, возросшего ВВП. Поэтому рост зависит также от факторов спроса (повышение уровня совокупных

расходов) и факторов распределения (эффективное использование ограниченных ресурсов в различных отраслях).

Экономический рост осуществляется за счет инвестиций в производство. Необходимо отметить важную особенность инвестиций: в момент своего осуществления они повышают совокупный спрос, а в последующие периоды увеличивают совокупное предложение, так как увеличивают объем производственных мощностей.

Для экономического роста важным фактором является научно-технический прогресс, так как он позволяет использовать имеющиеся ресурсы более эффективно и увеличивает производительность труда.

Кроме количественной оценки экономического роста в виде темпов роста ВВП необходима его качественная оценка. В последние годы возникли серьезные сомнения насчет желательности экономического роста для стран, уже достигших высокого уровня благосостояния. Аргументы против экономического роста заключаются в следующем:

- Загрязнение окружающей среды. Практически все, что вовлекается в производство, со временем возвращается в окружающую среду в виде отходов, так как производственный процесс лишь преобразует ресурсы, но не утилизирует их полностью. Поэтому для стран с высоким уровнем развития производства существует угроза экологического кризиса.
- Экономический рост не решает все проблемы. Например, уровень бедности в стране зависит не от объема производства, а от сложившихся механизмов распределения национального дохода.
- Отсутствие гарантий. Быстрый экономический рост несет угрозу занятости, так как машины могут вытеснить людей, лишит их работы и доходов.
- Пренебрежение человеческими ценностями. Экономический рост означает индустриализацию, массовое производство, которое не носит творческого характера и не приносит удовлетворения работнику.

С другой стороны, существуют серьезные аргументы в защиту экономического роста:

- Повышение уровня жизни. В условиях роста выбор социальных целей становится менее острым. Можно решать несколько задач одновременно – модернизировать армию, помогать бедным, улучшать систему образования и т.п.
- Проблемы роста и загрязнения окружающей среды можно разделить. Загрязнение является следствием не экономического роста, а нерационального использования ресурсов. Значительная часть естественных ресурсов (реки, озера, океаны и воздух) рассматривается как общая собственность и не имеет цены. Поэтому эти ресурсы используются чрезмерно интенсивно, что ухудшает их состояние. Прекращение экономического роста не решит проблему. В данном случае необходимо вмешательство государства, которое законодательно устанавливает экологические нормативы.
- Возможность достижения социального равенства. В каждом обществе существуют свои представления о качестве жизни, однако везде признается, что люди должны быть обеспечены минимальными средствами к существованию. В случае экономического роста государству легче найти средства для решения проблемы бедности; рост национального дохода повышает благосостояния всего общества.
- Внеэкономические доводы. Замедление или прекращение роста не обеспечит автоматически «хорошую жизнь». Наоборот, консервация сложившихся

экономических отношений приведет к упадку и деградации общества. Страны прогрессивного типа развития не могут просто взять и остановиться на одном месте. С другой стороны, следует помнить, что экономический рост приносит улучшение условий труда и позволяет людям тратить больше времени на образование, размышление и самореализацию.

Приведенные выше аргументы за и против экономического роста показывают, что в развитых странах произошел переход от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста. Вследствие обострения экологических проблем возникла идея так называемого «нулевого» роста. Ее смысл как раз состоит в том, что нужно стремиться к расширению не количественному, а качественному – не наращивать объемы производства, а максимально полно удовлетворять разнообразные потребности отдельных индивидов и общества в целом.

В отличие от развитых государств развивающимся странам еще только предстоит достичь определенного жизненного уровня, поэтому для них важны и количественные показатели. Преимущества этих стран состоят в том, что они могут учесть ошибки и опыт развитых стран.

2. Экономическое развитие и экономический рост. Факторы и типы экономического роста

Изучение курса макроэкономики закономерно привело нас к выводу, что все макроэкономические процессы должны быть подчинены единой цели – обеспечению нормального развития страны. Такое развитие должно обеспечивать стабильную динамику, характеризоваться полной занятостью ресурсов и постоянством уровня цен.

Однако процесс экономического развития не может протекать прямолинейно. Развитие происходит неравномерно, периоды роста сменяются спадом, положительные тенденции сочетаются с отрицательными.

Для измерения уровня экономического развития страны используют целый ряд показателей. К ним можно отнести:

- ВВП и национальный доход на душу населения;
- отраслевую структуру национальной экономики;
- производство основных видов продукции на душу населения;
- уровень и качество жизни населения;
- показатели экономической эффективности.

Определяющим показателем экономического развития является **ВВП на душу населения**. Именно он определяет, какие страны относятся к развитым.

Так, согласно международным классификациям к числу таких стран в середине 90-х гг. относятся страны, производящие на душу населения ВВП, стоимостью в 6–7 тыс. долл. и выше. Однако, чтобы считаться развитой, страна должна иметь еще и соответствующую отраслевую структуру экономики, позволяющую ей поддерживать нормальный уровень и качество жизни населения.

Большое значение для определения уровня и качества жизни имеет определение таких параметров, как прожиточный минимум, минимальный потребительский бюджет, потребительская корзина и так далее, которые были рассмотрены в предыдущих темах. Кроме того, об уровне жизни судят по состоянию трудовых ресурсов, развитию сферы услуг.

К показателям экономической эффективности относят *производительность труда* как в целом, так и по отдельным отраслям и видам производств,

капиталоемкость, фондоотдачу, материалоемкость единицы ВВП или отдельных видов продукции (см. курс микроэкономики).

Основным критерием и источником экономического развития является экономический рост. Экономический рост – это увеличение национального производства товаров и услуг за определенный период времени.

Экономический рост может измеряться как *в физическом выражении*, так и в *стоимостном*.

Стоимостные показатели наиболее универсальны. К ним можно отнести:

- рост объема ВВП. При этом в расчет принимаются только изменения реального ВВП. Изменение номинального ВВП не может быть рассмотрено как экономический рост;
- темпы роста ВВП или национального дохода на душу населения;
- темпы роста промышленного производства.

Экономический рост измеряют как в абсолютном выражении, так и в относительном (в процентах к предшествующему периоду). Для того, чтобы определить темпы прироста ВВП, из величины реального ВВП данного года необходимо вычесть величину реального ВВП предыдущего года и полученную разность соотносить с величиной ВВП предыдущего года.

Экономический **рост** может быть *не только положительным, но и нулевым и даже отрицательным*, что наблюдалось у нас в стране в 90-е годы.

С точки зрения экономической теории главными являются вопрос о том, каковы те факторы и процессы, которые в состоянии обеспечить достаточно быстрое и стабильное экономическое развитие в долгосрочной перспективе. Для ответа на него анализируются факторы и типы экономического роста.

Факторы экономического роста могут действовать как со стороны спроса, так и со стороны предложения. К факторам предложения относят:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- уровень технологии (научно-технический прогресс).

Все эти факторы уже рассматривались нами при изучении теории производства. Там мы к ним подходили с точки зрения их оптимального сочетания на уровне отдельного производства. В макроэкономике факторы рассматриваются как ресурсы экономического роста. Анализ факторов дает возможность понять, за счет чего осуществляется развитие в конкретном историческом периоде времени.

К числу важнейших факторов роста относится и *совокупный спрос* общества, изменение которого проявляется через уровень совокупных расходов.

Факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетены, поэтому определить долю каждого довольно трудно.

Различают два типа экономического роста: *экстенсивный* и *интенсивный*. **Экономический рост называется экстенсивным**, если он не меняет среднюю производительность труда в обществе. Экстенсивный рост происходит за счет привлечения дополнительных факторов производства при их неизменном качественном и техническом уровне.

Когда рост ВВП опережает рост числа занятых в производстве, имеет место **интенсивный рост**. **Интенсивный рост** – это такой рост, при котором увеличение производимых благ происходит за счет более эффективного использования имеющихся факторов, либо применения более производительных факторов. Именно поэтому данный тип экономического роста является основой роста благосостояния населения и

условием уменьшения дифференциации в доходах различных социальных слоев. Определяющим ресурсом интенсивного роста является научно-технический прогресс.

История не знает примеров чисто экстенсивного или чисто интенсивного роста. Обычно имеет место преимущественно экстенсивный или интенсивный рост. Это зависит от удельного веса прироста производства за счет качественных, либо количественных факторов.

Экстенсивный рост ограничен в каждый данный момент времени наличием производственных ресурсов. Экстенсивное развитие возможно только при наличии свободных ресурсов. Интенсивный рост позволяет преодолеть ограниченность ресурсов. Но нельзя забывать, что технический прогресс сам по себе тоже требует больших затрат.

Процесс экономического роста хорошо иллюстрирует **кривая производственных возможностей** (рис. 2.1), которую мы довольно основательно рассматривали в самом начале изучения курса (часть 1 «Введение в экономику»). Теперь же снова вернемся к ней, но уже на новом уровне. Увеличение объема ресурсов, либо повышение их качества за счет НТП приводит к смещению кривой производственных возможностей. При этом если движение кривой за счет количественных факторов ограничено, то сдвиг ее за счет НТП практически не имеет границ.

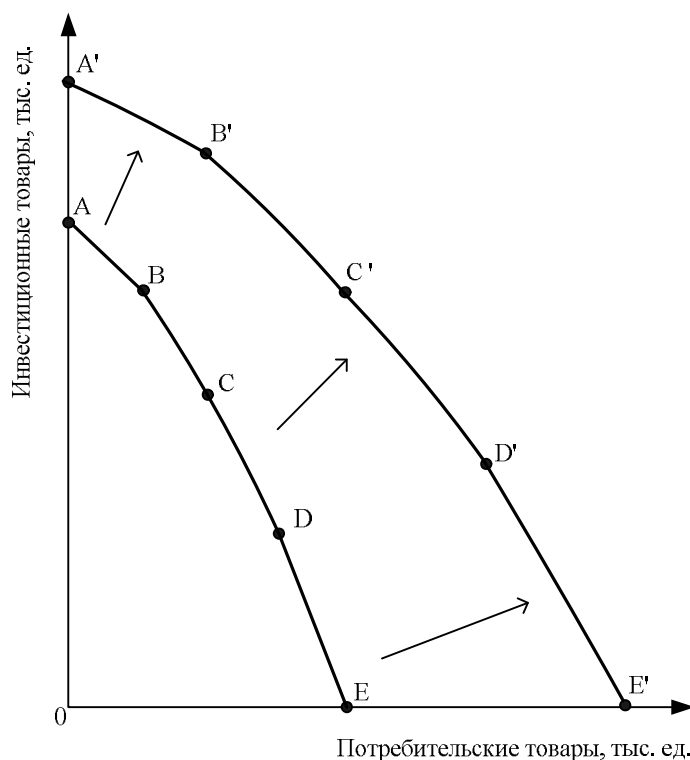


Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей

Технический прогресс, который означает новые возможности комбинации уже имеющихся производственных ресурсов с целью увеличения конечного выпуска продукции, тесно взаимосвязан с такими ресурсами, как инвестиции и производительность труда. Инвестиции в новые машины и оборудование и являются реальным воплощением технического прогресса. Но с другой стороны, решающим фактором роста производительности живого труда является увеличение его фондовооруженности.

Следует отметить, что к качественным факторам необходимо отнести не только технический прогресс, но и изменение организационно-экономических отношений,

поскольку именно от них зависит, будет ли у производителей стимул к внедрению нововведений в производство.

Экономический рост, как мы выяснили, сочетает в себе экстенсивный и интенсивный типы. Экстенсивный рост при наличии свободных экономических ресурсов возможен в условиях относительно стабильной структуры экономики. Но экстенсивный рост имеет пределы. Интенсивный рост на основе НТП связан с необходимостью перемещения ресурсов из одних отраслей в другие, то есть структурной перестройки экономики.

Направления структурной перестройки связаны с преобладающим типом НТП. Технический прогресс, в зависимости от того, на сокращение использования каких ресурсов он направлен, может быть **трудосберегающим, капиталосберегающим, ресурсосберегающим**. Современный ресурсосберегающий НТП связан с относительным сокращением использования всех видов экономических ресурсов на основе перехода к новому технологическому укладу.

Это сопровождается определенными структурными изменениями в экономике, которые проявляются в следующих основных направлениях:

- возрастает доля наукоемких отраслей за счет капиталоемких и трудоемких;
- происходит резкое возрастание отраслей инфраструктуры, причем не только производственной, но и непроизводственной, связанной с воспроизводством «человеческого капитала»;
- в воспроизводственной структуре происходит увеличение доли производства потребительских товаров и услуг.

Разработка теории экономического роста на Западе связана с созданием конкретных моделей экономического роста.

3. Основные теории и модели экономического роста. Эффект акселератора

Современные модели экономического роста сформировались на основе неоклассической и кейнсианской теорий.

1) **Неоклассическая теория** исходит из возможности наиболее оптимального использования производственных факторов в масштабе не только отдельного производства, но и макроэкономической системы. С помощью аппарата производственной функции строятся модели, которые показывают вклад отдельных факторов производства в конечный результат, а так же дают возможность выбрать оптимальные параметры используемых факторов. Наиболее простой является **двухфакторная модель Кобба-Дугласа** (США), которая имеет следующий вид:

$$Y = AL^{\alpha} * K^{\beta}$$

где Y – объем производства;

L – затраты труда;

K – затраты капитала;

A – постоянный коэффициент (находится расчетным путем);

α, β – коэффициенты эластичности, которые показывают, как возрастает объем продукции, если фактор производства увеличивается на единицу.

Обработка статистических данных по обрабатывающей промышленности США за 1899–1922 гг. позволила определить значение коэффициентов эластичности соответственно 0,75 и 0,25 . Использование производственной функции позволяет

решать множество практических задач. Например, каким должно быть вознаграждение каждого фактора производства, цену замены одного фактора другим, долю каждого фактора в достижении конечного результата.

В дальнейшем эта модель была усложнена путем ввода других *факторов роста*: возраста основного капитала, квалификации работников, экономии от масштаба и т.д. *Особое значение* имеет учет в моделях такого фактора, как НТП. В такие модели НТП вводится как функция времени. Вполне очевидно, что значение коэффициентов эластичности во времени будет изменяться. В перспективе, очевидно должен расти степенной показатель K , что свидетельствует о повышении эффективности капитала.

2) Модель Р. Солоу

Большой интерес представляет разработанная на основе производственной функции **простая односекторная модель экономической динамики Р. Солоу**, в которой процесс и результаты экономического роста представлены в виде системы из пяти уравнений с пятью переменными. В нее введены такие параметры, как норма накопления, капиталовооруженность. Эта модель позволяет находить тенденции макроэкономического развития с требуемой капиталовооруженностью, оптимальную норму накопления, моделировать виды технического прогресса. На этой основе было предложено так называемое **«золотое правило накопления капитала»**, то есть такой уровень накопления, при котором достигается максимум потребления.

Кейнсианские модели основаны на роли совокупного спроса, который обеспечивает сбалансированный экономический рост. Поскольку главной частью спроса являются инвестиции, в кейнсианских и некейнсианских моделях особое значение уделяется проблеме определения объема и темпов роста капиталовложений. В них исследуются факторы, определяющие размеры инвестиций. Большое значение в кейнсианских моделях уделяется эффекту мультипликатора-акселератора. В основу модели экономического роста, построенной экономистами посткейнсианского направления (Р.Харрод, Е.Домар, Д.Хикс и др.), положен принцип мультипликатора – акселератора. Как мы уже знаем, мультипликатор показывает зависимость между приростом инвестиций и приростом национального дохода.

3) Эффект акселератора

Однако между приростом национального дохода и последующим ростом инвестиций существует и обратная связь, что устанавливается через такой показатель как акселератор. **Акселератор показывает, насколько должны возрасти капиталовложения при данном росте национального дохода.** Его можно представить в виде отношения между инвестициями и приростом потребительского спроса или национального дохода.

$$I_t = a (Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где I_t уровень новых (производных) инвестиций в момент времени t ;

a – коэффициент акселерации;

$(Y_{t-1} - Y_{t-2})$ – прирост дохода;

Y_{t-2} – величина дохода в момент времени $(t-2)$;

Y_{t-1} – величина дохода в момент времени $(t-1)$.

Из формулы следует:

$$a = I_t / (Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

По словам американского экономиста Э. Хансена, **акселератор** – «это числовой множитель, на который каждый доллар приращенного дохода увеличивает

инвестиции». *Эффект акселератора* связан с определенными особенностями воспроизводства основного капитала. Последний требует единовременных крупных затрат, которые возмещаются постепенно, длительное время. При этом уровень инвестиций изменяется в большей степени, чем вызвавшее его изменение дохода. С помощью взаимосвязи мультипликатора и акселератора можно объяснить механизм экономического цикла, который подробно рассматривался в соответствующей теме. Прирост инвестиций вызывает прирост национального дохода, прирост национального дохода порождает прирост потребления, а прирост потребления имеет своим следствием новый прирост инвестиций и т.д. При затухании роста потребления, что происходит в результате уменьшения предельной склонности к потреблению, происходит затухание мультипликационно-акселерационного механизма, то есть экономика от стадии подъема переходит к спаду. Но в то же время перегрев экономики, вызванный акселерационным эффектом, порождает перепроизводство основного капитала и проблемы с его реализацией, а значит и падение цен на него.

4. Государственная политика регулирования экономического роста

Государственное регулирование макроэкономической динамики может быть направлено как на регулирование экономического цикла (краткосрочное регулирование), так и на воздействие на долгосрочные тенденции в экономике.

Можно выделить *два основных подхода к антициклическому* регулированию: **кейнсианский** и **монетаристский**, которые мы довольно подробно рассматривали в теме «Экономические циклы». Здесь же остановимся кратко только на основных положениях.

Последователи Кейнса считают, что в основе кризиса лежит падение совокупного спроса и государство должно принимать меры по его стимулированию во время спада и сдерживанию во время подъема. Государство может увеличить совокупный спрос через государственные закупки, увеличение государственных заказов, предоставление дешевого кредита, снижение налогов. Государство должно стимулировать инвестиции, чтобы вызвать действие механизма мультипликатора – акселератора. При этом **основная роль отводится налогово-бюджетной политике**. Кредитно-денежная политика играет вспомогательную роль. Однако следует заметить, что эффективность данного подхода ограничена, поскольку рост государственных расходов вызывает увеличение инфляции и рост государственного долга.

Монетаристы, опираясь на классическую теорию, считают, что рынок – это саморегулирующаяся система. Он способен сам восстановить равновесие. Государство должно ускорить прохождение через кризисную фазу, чтобы дать возможность экономике очиститься от слабых производителей. Это ускорит путь к стабилизации экономики. Главным монетаристы **считают воздействие на совокупное предложение** путем стимулирования эффективных производителей.

Модели макроэкономической динамики используются при прогнозировании результатов и направлений государственного регулирования экономического роста. Однако следует иметь в виду, что под влиянием научно-технического прогресса в экономике разных стран происходят глубокие качественные изменения, что необходимо учитывать при осуществлении государственной политики. Поэтому в настоящее время все большей популярностью пользуется концепция устойчивого развития.

Для развивающихся стран проблема обеспечения высоких темпов экономического роста по-прежнему остается актуальной.

Таким образом, **политика государства может быть как сдерживающей, так и стимулирующей.**

В странах с переходной экономикой наблюдалось существенное снижение темпов экономического роста. Спад такого типа называют **трансформационным (переходный кризис)**. В России он сопровождался еще и долгосрочным структурным кризисом, связанным с необходимостью смены модели технологического развития. На это накладываются еще и значительные ограничения в спросе, политические факторы. В условиях острого структурного кризиса возрастает значение государственной структурной политики, которая в первую очередь связана со стимулированием отраслей, имеющих важное значение для всего народного хозяйства: социальной сферы, экспортно-ориентированных отраслей, создающих финансовую базу для всей экономики, а так же тех отраслей, где еще сохранены научно-технические приоритеты. Именно такую политику начало проводить наше государство, используя благоприятную мировую конъюнктуру на сырьевых рынках.

IV. Основные термины и понятия

1. Экономический рост
2. Экономическое развитие
3. Показатели экономического роста
4. Темпы экономического роста
5. Факторы экономического роста
6. Экстенсивный экономический рост
7. Интенсивный экономический рост
8. Устойчивый экономический рост
9. Инновации
10. Человеческий капитал
11. Капиталовооруженность
12. Капиталоотдача
13. Норма накопления
14. Золотой уровень накопления

V. Графический анализ

Отразить в координатах (Y; C,I), где Y – это совокупные доходы, C – совокупные расходы, I – инвестиции.

1. Государство сократило свои расходы на строительство жилья (можно отразить данную ситуацию и в координатах (Y;P)).
2. Эффект увеличения государственных расходов на совокупный спрос.
3. Эффект влияния на экономический рост увеличения автономных и чистых инвестиций.
4. Модель экономического роста на графике кривой производственных возможностей.
5. Диаграммы экстенсивного и интенсивного типа экономического роста по взаимосвязи таких параметров: основной капитал, рабочая сила, материалоемкость, ВВП.

VI. Задачи и ситуации

1. В стране №1 сберегаемая и инвестируемая доля ВВП = 10 %, а в стране № 2 – 7,5 %. Фондоёмкость продукции в стране № 1 в среднем на 50 % выше, чем в стране № 2, а ВВП в 5 раз меньше. Сопоставьте темпы экономического роста в этих странах.

2. В первый год реальный ВВП вырос на 6 %, а численность населения сократилась на 2 %, Во второй год реальный ВВП вырос на 8 %, а численность населения увеличилась на 4 %. Найти: а) процентное изменение реального ВВП за два года; б) процентное изменение численности населения за два года.

3. Предельная склонность к потреблению = 0,8; акселератор = 0,5; автономные инвестиции = 400 у.д.е., инвестиционный импульс в январе = -200 у.д.е. Найти равновесный доход в декабре–апреле. Используйте решение этой задачи и рассчитайте равновесный доход в декабре–апреле, когда при прочих равных условиях акселератор = 0. Постройте на одном графике зависимость равновесного дохода от времени при нулевом и ненулевом акселераторе.

4. Предположим, что запас капитала = 100, уровень амортизации = 10 %, а выпуск = 25. Каким должен быть уровень сбережений для сохранения постоянного запаса капитала?

5. Почему для страны так важен экономический рост? Почему такая казалась бы незначительная разница между 2,5 и 3 % в темпах годового роста может привести к существенным различиям в положении страны через несколько десятилетий?

6. Кратко опишите историю роста России, начиная с 1998 г. и до наших дней. Сравните темпы роста реального ВВП в целом и реального ВВП на душу населения. Объясните разницу (если она есть). Сравните средние темпы роста России и США за этот же период. В какой степени темпы роста, возможно, занижают или завышают экономическое благосостояние страны?

Составьте 2-е таблицы (одну для России, вторую для США) по следующему образцу:

Год	Реальный ВВП, млрд. руб.	Численность населения, млн. чел.	Реальный ВВП на душу населения, млрд. руб.

VII. Контрольные вопросы

1. Чем экономический рост отличается от экономического развития?
2. По каким показателям можно судить об экономическом росте?
3. Что понимается под факторами экономического роста?
4. Что такое условия экономического роста?
5. В чем разница между экстенсивным и интенсивным типом экономического роста?
6. Что понимается под стадиями экономического роста?
7. Какие изменения предопределили появление неокейнсианских теорий экономического роста?
8. Что такое капиталовложения?
9. Что такое капиталотдача?
10. Что способствовало появлению неоклассических моделей экономического роста?
11. По каким направлениям неоклассики критиковали неокейнсианцев?
12. Какую роль в модели Р. Солоу отводится росту населения?
13. Что является основным фактором экономического роста в этих моделях?
14. В чем суть так называемого «золотого уровня накопления»?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Агапова Т.А. Макроэкономика: учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина; Под ред. А.В. Сидоровича. – 6-е изд., стер. – М.: Дело и сервис, 2004. – 448 с.
2. Борисов Е.Ф. Экономика: учебник и практикум для вузов / Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт, 2010. – 596 с.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник для вузов / Е.Ф. Борисов; Московская государственная юридическая академия. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект: Велби, 2007. – 535 с.
4. Воробьева И.П., Громова А.С., Рыжкова М.В. Экономика. Часть 1. Микроэкономика: учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2011. – 132 с.
5. Воробьева И.П., Громова А.С., Рыжкова М.В. Экономика. Часть 2. Макроэкономика: Учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2011. – 196 с.
6. Курс экономической теории: учебник / Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет) МИД РФ; под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – 7-е изд., доп. и перераб. – Киров: Аса, 2010. – 876 с.
7. Корнева О.Ю., Фертикова Ю.В. Макроэкономика-2: Учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2012. – 162 с.
8. Лившиц В.И., Дукарт С.А., Ермушко Ж.А. Экономическая теория. Макроэкономика: учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2008. – 110 с.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономика: принципы, проблемы и политика: учебник: перевод с английского. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 1027 с.
10. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику: учебное пособие / Т.Ю. Матвеева; Государственный университет. Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. – 510 с.
11. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики: учебник: пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
12. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2008. – 576 с.
13. Станковская И.К. Экономическая теория: учебник / И.К. Станковская, И.А. Стрелец. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Рид Групп, 2011. – 476 с.
14. Экономическая теория. Политическая экономия: учебник для вузов / под ред. И.К. Ларионова, Н.Н. Пилипенко, В.Н. Щербакова. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2010. – 732 с.
15. Экономическая теория: учебник / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова; под ред. Т.Г. Бродской, В.И. Видяпина, В.В. Громыко, Г.П. Журавлевой, Т.П. Данько. – Изд. испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 672 с.
16. Чеканский А.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: учебное пособие / А.Н. Чеканский, Н.Л. Фролова; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ), Экономический факультет. – М.: Инфра-М, 2008. – 382 с.

Internet-ресурсы

1. Данные и исследования Всемирного банка (сайт на русском языке) – <http://www.worldbank.org/eca/russian/data/index.html>
2. Журнал «Отечественные записки» – <http://magazines.russ.ru>
3. Журнал Экономика России в 21 веке – <http://www.ruseconomy.ru>
4. Лаборатория институционального анализа экономических реформ ГУ ВШЭ – <http://lia.hse.ru/publications/index.html>
5. Министерство финансов Российской Федерации – <http://www.minfin.ru>
6. Министерство экономического развития Российской Федерации – <http://www.economy.gov.ru>

7. Образовательный портал по экономике – <http://economicus.ru>
8. Официальный сайт Банка России – <http://www.cbr.ru>
9. Публикации ГУ ВШЭ – <http://www.hse.ru/pubs.html>
10. Рейтинговое агентство Эксперт РА – <http://www.raexpert.ru>
11. Российский деловой портал Альянс медиа – <http://www.allmedia.ru>
12. Сайт агентства РосБизнесКонсалтинг. Просто море макро- и микроэкономической аналитики и статистики – <http://www.rbc.ru>
13. Сайт широкоизвестного аналитического журнала издательства «Коммерсантъ» – <http://www.expert.ru>
14. Самое известное и надежное аналитическое агентство Левада-Центр – <http://www.levada.ru>
15. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru>
16. Федеральный образовательный портал Экономика. Социология. Менеджмент – <http://www.ecsocman.hse.ru>
17. Фонд общественное мнение – <http://fom.ru>
18. Электронная библиотека – <http://elibrary.ru>

ГЛОССАРИЙ

Абсолютная земельная рента – разновидность ренты, связанная с наличием частной собственности на землю. Условием абсолютной земельной ренты является низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве, в результате чего цена сельскохозяйственной продукции ниже ее стоимости, а следовательно, стоимость ее превышает цену производства. Таким образом, излишек прибавочной стоимости над средней прибылью является источником абсолютной земельной ренты.

В отличие от дифференциальной ренты, абсолютная рента не зависит от различий в плодородии и местоположении отдельных участков и производительности добавочных вложений капитала в один и тот же участок. Частные землевладельцы, располагая юридическим правом собственности на землю, разрешают пользоваться своей землей только за вознаграждение, которое они получают в виде арендной платы. Земельный собственник взимает арендную плату с любого, даже самого худшего участка земли, если возникает потребность в его использовании. Арендатор должен обеспечить не только среднюю прибыль, но и сверхприбыль, которая в виде абсолютной ренты передается землевладельцу и составляет часть арендной платы.

Абсолютно (совершенно) неэластичный спрос – ситуация, при которой изменение цены не влечет за собой изменения величины спроса на товар. При совершенно неэластичном спросе величина спроса одинакова при любых ценах.

Абсолютно (совершенно) эластичный спрос – ситуация, при которой изменение величины спроса не требует изменения цены товара. При совершенно эластичном спросе:

- покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене;
- увеличение количества спрашиваемого товара приводит к увеличению общего дохода.

Абсолютное сравнительное преимущество – преимущество в производстве определенных товаров и услуг, которым одна страна обладает по отношению ко всем или большинству других стран благодаря особенностям климата, образования, трудовых навыков населения и других особых факторов производства. Благодаря такому преимуществу удается продавать свой товар на рынке по более низкой цене и обходить конкурентов.

Автоматическая фискальная политика – изменения в правительственных закупках и чистых налогах, вызываемые переходом самой экономики из одного состояния в другое при неизменных ставках налогов и трансфертных программах.

В период экономического подъема автоматическая фискальная политика предполагает сокращение трансфертных выплат и увеличение налоговых ставок для снижения инфляции. В период экономического спада автоматическая фискальная политика предполагает увеличение трансфертных выплат и уменьшение налоговых ставок для оживления деловой активности.

Автоматические стабилизаторы – элементы автоматической фискальной политики,двигающие бюджет в сторону дефицита в период спада и в сторону увеличения его доходности в период подъема. К основным стабилизаторам относятся прогрессивный подоходный налог и пособия по безработице.

Автономное потребление – часть общих реальных потребительских расходов, которая не зависит от уровня реального располагаемого дохода. Домохозяйство, не получающее в настоящий момент дохода, для поддержания минимального уровня потребления, будет занимать или тратить ранее сделанные сбережения. В долговременной перспективе для экономики в целом автономное потребление имеет тенденцию стремиться к нулю.

Автономные инвестиции – часть реальных инвестиций, зависящих только от факторов производства, и не зависящих от изменений национального дохода.

Акселератор – показатель изменения требуемого объема инвестиций при изменении потребительского спроса на продукцию. Обычно увеличение объема производства (валового внутреннего продукта) приводит к еще более быстрому росту инвестиций.

Альтернативные издержки – стоимость производства товара или услуги, измеряемая с точки зрения потерянной (упущенной) возможности производства другого вида товара или услуг, требующих тех же затрат ресурсов; цена замены одного блага другим. Если при выборе из двух возможных благ и их источников потребитель (покупатель) отдает предпочтение одному, жертвуя другим, то второе благо есть альтернативная цена первого. Так что альтернативная стоимость блага есть цена потери, на которую готов идти потребитель, чтобы получить возможность приобрести желаемое благо.

Амортизация (от лат. *amortisatio* – погашение) – исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования. Амортизация есть одновременно средство, способ, процесс перенесения стоимости изношенных средств труда на произведенный с их помощью продукт. Инструментом возмещения износа основных средств являются амортизационные отчисления в виде денег, направляемых на ремонт или строительство, изготовление новых основных средств. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым переходит в цену. Производитель обязан производить накопление амортизационных отчислений, откладывая их из выручки за проданную продукцию. Накопленные амортизационные отчисления образуют амортизационный фонд в виде денежных средств, предназначенных для воспроизводства, воссоздания изношенных основных средств. Величина годовых амортизационных отчислений предприятия, организации определяется в виде доли первоначальной стоимости объектов, представляющих основные средства. Нормативное значение этой доли называют нормой амортизации.

Арендная плата – денежная оплата права пользования арендуемым имуществом. Величина арендной платы определяется договором об аренде, обычно она принимается равной сумме амортизационных отчислений и прибыли, получаемой арендодателем от арендатора. Величина арендной платы за землю, государственное и муниципальное имущество может быть регламентированной законодательными актами государства и другими нормативными актами.

Асимметрия информации (информационная асимметрия) – ситуация, когда одна группа владельцев ресурсов или покупателей владеет необходимой для ведения дела информацией, а другая – не владеет. Обязанность правительства состоит в преодолении информационной асимметрии, установлении системы лицензирования, квалификационных тестов, контроля, в преследовании мошенничества, лживой рекламы и т.п.

Базовый кругооборот доходов и продукции – поток товаров и услуг между домохозяйствами и фирмами, опосредуемый потоком платежей, в упрощенной модели экономики, которая абстрагируется от существования правительства, финансово-кредитной системы и внешней торговли. Дополнительно предполагается, что домохозяйства полностью тратят все полученные ими доходы на покупку товаров и услуг, а фирмы продают все товары и услуги, которые производят.

Банковское резервирование – ситуация, когда банки поддерживают минимальную норму резервных активов для гарантии достаточного количества ликвидных средств.

Барьеры входа и выхода (барьеры для вступления в отрасль) – рыночные инструменты, препятствующие, затрудняющие проникновение на рынок новых участников и выход из него действующих.

Бедность – крайняя недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности. **Порогом, чертой бедности** называют нормативно устанавливаемый уровень денежных доходов человека, семьи за определенный период, который обеспечивает физический прожиточный минимум. Бедность относительна, она зависит:

- от общего уровня жизни в конкретном обществе;
- от распределения общественного богатства;
- от статусной системы и системы социальных ожиданий.

Бедность абсолютная – явная недостаточность имеющихся у индивида, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств, минимально необходимых для поддержания жизни и жизнедеятельности. Бедность абсолютная имеет место, когда люди не обладают достаточными ресурсами для поддержания минимума физического здоровья, работоспособности и фактически не в состоянии удовлетворить базовые человеческие потребности, обеспечивающие выживание. Этот вид бедности чаще всего измеряется в количестве потребляемых индивидами калорий или уровне и качестве питания. Современные социологические концепции бедности оперируют к понятию бедности относительной.

Бедность относительная – невозможность поддерживать уровень жизни, принятый в данном социуме. Определяется общими уровнями жизни в различных обществах и основывается на культурологическом определении, а не на абсолютном уровне депривации. Относительная бедность в качестве базы сопоставления использует нормативные оценки, внешние по отношению к объекту исследования. Показывает, насколько бедным является индивид, группа, общество в сравнении с другими индивидами, социальными группами, обществами.

Она является сравнительной характеристикой в двух смыслах. Во-первых, показывает состояние субъекта бедности относительно того изобилия или достатка, которым обладают другие члены общества, не считающиеся бедными, и заключается в сравнении различных групп (слоев) стратифицированных обществ. Во-вторых, она показывает состояние субъекта бедности относительно некоторого стандарта жизни, например стандарта достойной или приличествующей жизни.

Масштабы бедности относительной не совпадают с масштабами бедности абсолютной. В обществе может быть ликвидирована абсолютная бедность, но всегда сохраняется относительная бедность вследствие того, что неравенство – неперенное условие стратифицированных обществ. Поэтому она сохраняется или даже возрастает, когда стандарты жизни всех социальных слоев повышаются.

Безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. Различают фрикционную, структурную, сезонную, циклическую и региональную безработицы.

Бюджет (от англ. budget – сумка) – имеющая официальную силу, признанная или принятая роспись, таблица, ведомость доходов и расходов экономического субъекта за определенный период времени, обычно за год. Чаще всего бюджет составляется для учета количества располагаемых и расходующихся денежных средств и их взаимного соответствия, но существуют и *бюджеты времени*, в которых сопоставляется располагаемое время и расходующееся. Бюджет является основным инструментом проверки сбалансированности, соответствия прихода и расхода экономических ресурсов. В зависимости от экономического субъекта, применительно к денежным средствам которого составляется бюджет, различают *государственный, региональный, местный (муниципальный), семейный (потребительский)* бюджеты. Правомерно говорить и о *бюджете предприятия*, составленном в форме плана доходов и расходов.

Бюджет консолидированный – сводный *бюджет*, включающий в себя бюджет соответствующего национально-государственного или административно-территориального образования и бюджеты нижестоящих территориальных уровней. Например, районные бюджеты районов в городе и городской бюджет города образуют консолидированный бюджет города; бюджеты сельсоветов, поселков, городские бюджеты районных городов, расположенных на территории района, и районный бюджет района образуют консолидированный бюджет района; бюджеты районов, областных городов, расположенных на территории области, и областной бюджет области образуют

консолидированный бюджет области и т.д.

Бюджет местный – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Бюджет региональный – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ.

Бюджетное ограничение государства – финансовые ограничения на расходование денежных средств из бюджета, выражаемые в форме предельно допустимых расходов. Бюджетные ограничения обусловлены наличием ограниченного количества денежных средств в бюджете («денежной сумке») государства (региона, города).

Бюджетное ограничение (линия бюджетных ограничений, бюджетная линия) – в теории потребительского выбора линия на графике, изображающем предпочтения и возможности потребителя, покупателя приобрести тот или иной количественный набор из двух товаров. Точки на данной линии характеризуют предельные возможности, обусловленные ограниченностью денежных средств покупателя, его бюджетом.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – один из важнейших макроэкономических показателей, выражающий исчисленную в рыночных ценах совокупную стоимость конечного продукта (продукции, товаров и услуг), созданного в течение года внутри страны с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам.

Валовой внутренний продукт номинальный – стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год, выраженная в текущих ценах.

Номинальный ВВП = Реальный ВВП * Дефлятор ВВП

Валовой внутренний продукт реальный – выраженная в ценах базового года стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.

Прямой метод подсчета реального ВВП предполагает суммирование по группам произведенных товаров в ценах базового года.

Согласно другому методу Реальный ВВП = Номинальный ВВП / дефлятор ВВП.

Валовой национальный продукт – один из широко распространенных обобщающих макроэкономических показателей, представляющий исчисленную в рыночных ценах стоимость произведенного страной в течение года конечного (готового) продукта. В ВНП включается стоимость продукта, созданного как в самой стране, так и за рубежом с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране.

Для большинства стран мира показатели ВВП и ВНП различаются незначительно и зачастую считаются взаимозаменяемыми.

Валовой общественный продукт (совокупный общественный продукт) – представляет измеренную в текущих ценах суммарную стоимость продукции, товаров, услуг (включая промежуточный продукт и незавершенное производство), произведенных в стране в течение года.

Валовые частные внутренние инвестиции – сумма всех покупок вновь произведенных средств производства: зданий, машин, оборудования, инструментов, плюс изменения в товарно-материальных запасах предпринимателей.

Вертикальное объединение – объединение в пределах одной компании, корпорации фирм, осуществляющих последовательные (разные) стадии производства готового продукта, начиная от добычи сырья, производства материалов, полуфабрикатов и вплоть до выпуска конечного продукта.

Взаимодополняемые (взаимодополняющие) товары – товары, применение одного из которых требует одновременного использования другого товара, дополняющего первый. Например, дополняющим товаром к зубной пасте служит зубная щетка, а к зубной щетке – футляр для нее. При изменении спроса на один из таких товаров спрос на другой меняется аналогичным образом. Синоним – комплементарные товары.

Взаимозаменяемые (взаимосвязанные) товары – товары, способные в определенной степени заменять друг друга благодаря тому, что выполняют аналогичные функции, удовлетворяют те же потребности. Например, мясо как продукт питания можно заменить рыбой или грибами, фрукты – ягодами, одни виды одежды – другими. При повышении цены на один из таких товаров растет спрос на другой, заменяющий его товар. Синоним – субституты.

Внешние эффекты (внешняя экономия, внешние издержки, экстерналии) – те виды дополнительной экономии или дополнительных издержек, которые не зависят от деятельности данного предприятия, но влияют на ее результаты. Например, если при строительстве металлургического завода «сэкономить» на устройстве оборотного водоснабжения, то это удорожит продукцию соседнего химического завода, поскольку потребует дополнительных затрат на водоочистку; постройка дорог для промышленного комплекса положительно скажется на *доходах* прилегающих к нему сельскохозяйственных предприятий, фермеров – потому что и их автомашины поедут по этим дорогам.

Внутренние эффекты (интерналии) – издержки или выгоды, получаемые участниками сделки, которые не были оговорены при ее заключении; возникают в результате заключения сделки в условиях недостаточной (асимметричной) информации, недоступности информации для одной из сторон.

Воспроизводство – воссоздание израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства) посредством их последующего производства. В экономической теории различают воспроизводство капитала, простое воспроизводство, расширенное и суженное. Воспроизводство *капитала* – постоянное возобновление капитала. Воспроизводство *простое* – воспроизводство в неизменных размерах, *расширенное* – во все увеличивающихся размерах. Воспроизводство *суженное* – во все уменьшающихся размерах.

Вынужденная безработица – безработица, вызванная отсутствием рабочих мест, соответствующих квалификации безработных специалистов. Источником вынужденной безработицы являются липкая или жесткая заработные платы, нарушающие механизм движения спроса и предложения на рабочую силу. Разновидностями вынужденной безработицы являются: технологическая, структурная и циклическая безработицы.

Выручка (доход) – денежные средства, полученные (вырученные) предприятием, фирмой, предпринимателем от продажи товаров и услуг; различают выручку от реализации продукции, выручку от реализации основных средств, торговую выручку.

Выручка общая (TR) – совокупная денежная выручка (общая сумма денег), полученная фирмой за счет всех видов деятельности за определенный период, оцененная по полным ценам (ценам счетов-фактур) без учета предоставленных скидок, возвратов проданной продукции, снижений цен и прочих поправок.

Выручка предельная (MR) – дополнительный доход, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции. Предельный доход равен изменению общего размера выручки, деленному на изменение количества проданного продукта.

Выручка средняя (AR) – общий размер выручки от продажи продукции, деленный на количество проданной продукции.

Гиперинфляция (греч. *hyper* – сверх + лат. *inflatio* – вздутие) – процесс резкого обесценения денег, вызванный полным расстройством системы денежного обращения и проявляющийся в непрерывном и быстром росте цен. Считается, что гиперинфляция наступает при росте уровня цен, превышающем 50% в месяц. Для гиперинфляции характерны:

- долларизация экономики; и

- привязка ставки процента, заработной платы и цен к индексу цен.

Гиперинфляция (от греч. *hyper* – над, сверх и лат. *inflatio* – вздутие) – резкое, крутое обесценение денег, быстрое снижение их покупательной способности, проявляющееся в значительном росте цен. Принято считать, что гиперинфляция наступает при росте уровня

цен, превышающем 50% в месяц, то есть с темпом более полутора раз в месяц.

Гистерезис – в экономике, предположение о том, что современный уровень экономической переменной зависит от ее прошлого уровня.

Горизонтальное объединение – объединение в пределах одной компании, корпорации фирм со сходной технологией (обладающих технологической общностью) или фирм, выпускающих однородную продукцию, осуществляющих одни и те же стадии производства.

Госсена 1-й закон (закон убывающей предельной полезности) – предельная полезность любого товара уменьшается по мере того, как этот товар потребляется.

Госсена 2-й закон – вывод, который сам Г. Госсен сформулировал так: «Лицо максимизирует свою полезность, когда распределяет имеющиеся у него денежные средства между различными благами так, что достигает равного удовлетворения от последней единицы денег, истраченной на каждый из товаров». Впоследствии это положение воплотилось в известном правиле предельного анализа экономики о равенстве предельной нормы замещения конкурирующих благ и производственных факторов для получения максимального результата (оптимума).

Государственная политика в сфере занятости – целенаправленная деятельность государственных органов и иных социальных институтов в сфере регулирования занятости населения. Включает систему целей и средств для их достижения. Может быть активной или пассивной.

Государственные закупки товаров и услуг – часть произведенных в стране или за рубежом товаров и услуг, закупаемых правительством, государственными органами за счет средств государственного бюджета. Такие закупки осуществляются государством *для нужд собственного потребления* (закупки оборудования, вооружений) и *в целях обеспечения потребления населением и резервирования* (например, государственные закупки зерна и продовольствия). В системе национальных счетов все правительственные закупки рассматриваются как издержки.

Государство в качестве экономического субъекта – 1) совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной собственностью; 2) все виды экономических ресурсов, факторов производства, денежных средств, находящиеся в государственной собственности, в распоряжении и ведении государственных органов власти (государственная экономика).

Двухфакторная производственная функция – экономико-математическая зависимость в форме связи между количеством производимой продукции и использованными при ее создании факторами производства, в качестве которых в этой функции рассматриваются труд и капитал. Производственная функция чаще всего используется в виде функции Кобба-Дугласа – степенной зависимости между объемом производства Q и факторами производства в виде капитала K и труда L , имеющей вид $Q = A \times K^a \times L^b$, где A – постоянный коэффициент; a , b – показатели степени, характеризующие отдачу, использование каждого из двух основных видов ресурсов.

Демпинг (от англ. dumping – сбрасывание) – продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость (издержки производства и обращения). Демпинг проводится с целью проникновения на рынок, завоевания места на нем, вытеснения конкурентов. Демпинг осуществляется государством и компаниями в расчете на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счет демпинга будет достигнуто прочное положение на рынке. Однако довольно часто и фирмы, и государство прибегают к демпингу как разовому мероприятию, способу быстрого получения необходимых денежных, валютных средств. В мировой экономической практике, в ряде стран принято противостоять демпингу путем применения антидемпинговых законов, установления специальных противодемпинговых пошлин.

Денежная база – находящаяся в обращении денежная масса, включающая наличные деньги, счета и резервы коммерческих банков и другие финансовые активы, контролируемая центральным банком.

Денежная масса – полный объем выпущенных в обращение денег (совокупность денег в стране), включая наличные деньги, чеки, денежные средства предприятий и населения, хранимые на счетах в банках, безусловные (подлежащие безусловной оплате) денежные обязательства.

Денежное обращение – 1) непрерывное движение денег в ходе их использования как средства оплаты труда, услуг, покупки товаров, осуществления расчетов и платежей, выдачи пособий, возврата долгов; 2) совокупность всех платежных средств, используемых в стране в определенный период времени (величина денежного обращения).

Денежные агрегаты – виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности. Денежные агрегаты – показатели структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используются агрегаты:

M_0 = сумма наличных денег в обращении, деньги вне банка;

M_1 = M_0 + вклады населения и предприятий в банках до востребования, средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах;

M_2 = M_1 + срочные и сберегательные депозиты коммерческих банков (относительно небольшие суммы), валюта и дорожные чеки;

M_3 = M_2 + депозитные сертификаты банков, долгосрочные депозиты;

$M_4 (L)$ = M_3 + неденежные ликвидные средства, хранящиеся в банках, ценные бумаги и облигации государственных займов.

В международной статистике в объеме денежной массы, кроме наличных денег, учитываются также депозитные деньги.

МВФ рассчитывает общий для всех стран показатель M_1 и более широкий показатель «квазиденьги» (срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке).

Денежный мультипликатор – отношение общей денежной массы к денежной базе. Показывает во сколько раз возрастет или сократится денежное предложение в результате увеличения или сокращения вкладов в денежно-кредитную систему; величина мультипликатора обратно пропорциональна норме резервирования, используемой в денежно-кредитной системе. Денежный мультипликатор называют также банковским.

В статистической практике денежный мультипликатор рассчитывается по формуле:

$$M_p = \frac{(1 + cr)}{(rr + cr)}$$

где cr – отношение наличность / депозиты; rr – норма обязательных банковских резервов.

Существует и другое определение – денежный мультипликатор рассматривается в динамике как величина прироста денежной массы в результате прироста денежной базы (массы денег повышенной эффективности) на 1 единицу. Его увеличение может способствовать инфляции (вследствие изменения нормы обязательных резервов, увеличения скорости обращения денег и др.), даже если Центральный банк жестко контролирует денежную базу.

Деньги – особый вид универсального товара, используемого в качестве всеобщего эквивалента, посредством которого выражается стоимость всех других товаров. Деньги представляют собой товар, выполняющий функции средства обмена, платежа, измерения стоимости, накопления богатства, образно говоря, «товар всех товаров».

Депрессия (от лат. depressio – подавление) – застой в экономике, характеризуемый отсутствием подъема производства и деловой активности, низким спросом на товары и услуги, безработицей. Обычно депрессия возникает после и в результате экономического кризиса. Депрессия после кризиса свидетельствует, что экономический кризис перешел в

завершающую фазу и следует ожидать оживления, а затем и подъема экономики.

Детерминанты предложения – факторы, влияющие на предложение помимо основной ценовой детерминанты (факторы, смещающие кривую предложения):

- цены на ресурсы;
- число продавцов на рынке;
- технология производства;
- налоги и субсидии;
- цены на другие товары;
- ожидания производителей изменения цен.

Детерминанты спроса – факторы, помимо цены, влияющие на спрос (факторы, смещающие кривую спроса). К детерминантам спроса относят:

- вкусы (предпочтения) потребителей;
- число потребителей на рынке;
- доходы потребителей;
- цены на сопряженные товары;
- потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

Дефицит бюджета (бюджетный дефицит) – превышение расходной части бюджета над доходной. В государственном бюджете допускается дефицит величиной до 20% от доходной части или 7-8% от величины валового национального продукта.

Дефлятор – средневзвешенный индекс или уровень цен на товары и услуги, формирующие валовой внутренний продукт. Он позволяет определить, сколько бы стоил текущий объем производства, если бы сохранились цены предшествующего периода.

Децильный коэффициент – соотношение, отражающее дифференциацию доходов; отношение средних доходов 10% наиболее высокодоходных и средних доходов 10% наименее обеспеченных граждан; значение этого коэффициента в разных странах изменяется в пределах от 5 до 15.

Джентльменское соглашение – неофициальное, не закрепленное документально соглашение, заключаемое, как правило, в устной форме, на взаимодоверительных началах.

Джини коэффициент (индекс концентрации доходов, индекс Джини) – показатель, характеризующий неравенство доходов населения, т.е. степень отклонения фактического распределения денежных доходов от равномерного.

Диверсификация – 1) расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства. Такую диверсификацию называют *диверсификацией производства*; 2) распределение вкладываемых в экономику денежных капиталов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход. Такую диверсификацию именуют *диверсификацией кредитов*; 3) *материальная диверсификация* – освоение новых форм и сфер деятельности.

Диверсификация рисков – стратегия уменьшения риска фирмы посредством распределения инвестиций и других ресурсов между несколькими направлениями деятельности – производством разнородных товаров и оказанием разных услуг. Наиболее диверсифицированные фирмы называются конгломератами.

Динамические модели – модели, описывающие экономику в развитии (в отличие от статических моделей, характеризующих ее состояние в определенный момент). Модель является динамической, если, как минимум, одна ее переменная относится к периоду времени, отличному от времени, к которому отнесены другие переменные.

Существуют два принципиально различных подхода к построению таких моделей. Первый подход – оптимизационный. Он состоит в выборе из числа возможных траекторий (путей) экономического развития оптимальной траектории (напр., обеспечивающей наибольший объем фонда потребления за плановый период). Второй подход заключается в исследовании равновесия в экономической системе. В этом случае, переходя к

экономической динамике, используют понятие «равновесная траектория» (т.е. уравновешенный, сбалансированный экономический рост), которая представляет собой результат взаимодействия множества ячеек экономической системы.

Дисконтирование – приведение экономических показателей разных лет к сопоставимому по времени виду (к началу реализации проекта или иному моменту) путем умножения этих показателей на коэффициент дисконтирования. В частности, дисконтирование денежных потоков называют приведение их разновременных (относящихся к разным этапам оценки бизнеса или расчета эффективности инвестиционного проекта) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения.

Дискреционная фискальная политика – осуществляемое правительством преднамеренное изменение налогов и объема правительственных расходов с целью:

- обеспечения производства неинфляционного ВВП при полной занятости; и
- стимулирования экономического роста.

Дискреционная политика связана с программами общественных работ, проектами общественной занятости, трансфертными программами и ставками налогов.

Дифференциальная земельная рента – форма земельной ренты в виде дополнительного дохода, получаемого землевладельцем за счет большей плодородности земли на его участке, присваивается собственником земли. В отличие от экономической ренты дифференциальная рента связана с качеством ресурса. Источник ее – излишек прибавочной стоимости, создаваемой трудом сельскохозяйственных наемных рабочих над средней прибылью, возникающий вследствие более высокой производительности труда на относительно лучших земельных участках (более плодородных или ближе расположенных к месту сбыта либо таких, в которые вложен дополнительный капитал). Различают дифференциальную ренту I и II.

Дифференциальная рента I связана с различиями в плодородии и местоположении земельных участков.

Дифференциальная рента II представляет собой добавочную прибыль, возникающую в результате последовательных вложений капитала в землю. Она неразрывно связана с интенсификацией сельского хозяйства, является ее важнейшим экономическим результатом.

Дифференциация в оплате труда – установление неодинаковых уровней заработной платы для различных категорий работников в отдельных отраслях национальной экономики и районах страны. Отражает различие в продолжительности и интенсивности (напряженности) труда работников, в сложности условий их труда, в квалификации работников, а также в общественной значимости того или иного вида труда. В отдельные периоды стимулируются те виды труда, которые приобретают особое значение для национальной экономики.

Дифференциация доходов (от лат. differentia – разность) – разница в уровне денежных доходов различных слоев и групп населения. Обычно распределение доходов характеризуется разностью средних годовых доходов 10%-й (**децильной**) группы наиболее низкодоходных граждан и 10%-й группы наиболее высокодоходных граждан. В качестве критерия дифференциации доходов используется также отношение условно максимального и минимального доходов или соотношение между минимальным и максимальным уровнями оплаты труда.

Дифференцированный продукт (товар) – продукт, который:

- по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами;
- подобен, но не идентичен другим продуктам и, следовательно, не является их полным заменителем;
- покупатели предпочитают приобретать у одного продавца, несмотря на то, что цены у всех продавцов одинаковы.

Добровольная безработица – безработица, вызванная тем, что часть рабочей силы не

желает работать за ставку заработной платы, определяемую соотношением спроса и предложения в условиях рынка.

Долгосрочный период – в экономической теории – период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов. Период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными.

Доля рынка (рыночная доля) – доля компании в объеме продаж на данном рынке.

Домашнее хозяйство (домохозяйство) – один из трех основных субъектов экономической деятельности (государство, предприятия, домашние хозяйства). Охватывает экономические объекты и процессы, происходящие там, где постоянно проживает человек, семья.

Дотации (от лат. dotatio – дар, пожертвование) – 1) денежные средства, выделяемые из государственного и местного бюджетов для оказания финансовой поддержки убыточным предприятиям, у которых денежная выручка от продажи производимого продукта меньше издержек на производство и продажу данного продукта, нижестоящим бюджетам для покрытия разрыва между их доходами и расходами. Дотация компенсирует повышенные издержки, покрывает убытки. Предоставление дотаций предприятиям позволяет, с одной стороны, предотвратить их банкротство, с другой стороны, не допускать превышения розничных цен на отдельные потребительские товары и услуги, так как часть цены на эти товары оплачивается из бюджетных средств за счет дотации. Если бы не было дотаций, производители переложили бы соответствующую им долю оплаты своих расходов на покупателей, что привело бы к росту цен. Однако дотации ложатся тяжелым грузом на государственный бюджет, порождают его дефицитность, вследствие чего приходится осуществлять дополнительную денежную эмиссию, приводящую к инфляции. Дотации широко распространены в странах, где преобладает государственно-административное управление экономикой, и в гораздо меньшей степени свойственны экономике рыночного типа, в которой требования самофинансирования и самокупаемости являются довольно жесткими; 2) государственные денежные пособия в виде доплат, предоставляемые гражданам и отдельным организациям для покрытия убытков или на специальные цели; 3) денежные средства, выделяемые из федерального бюджета для поддержки региональных и местных бюджетов при недостаточности их собственных доходов.

Доходы от факторов производства – разделение доходов на ренту от использования земли и природных ресурсов, доходы по труду, доход от капитала в виде прибыли и процентов на капитал.

Дуополия – рыночный механизм, в котором действуют два продавца одного товара (этот довольно абстрактный случай используется часто в силу его наглядности при моделировании рыночных процессов). Анализ дуополии, носящий имя О. Курно и предложенный им в 1838 г., основан на предпосылке, что каждый из дуополистов стремится максимизировать свою прибыль, полагая, что выпуск продукции конкурентом остается постоянным, т.е. изменения в его собственном выпуске продукции не повлияют на конкурента. После некоторого взаимного приспособления между ними устанавливается равновесие.

Емкость рынка – потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности. Емкость рынка изменяется во времени.

Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественных монополий, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Естественный уровень безработицы – объективно складывающийся, относительно

стабильный долговременный уровень безработицы, обусловленный естественными причинами (текучесть кадров, миграция, демографические факторы), не связанный с динамикой экономического роста. Считается, что естественный уровень безработицы составляет 4–6 % от численности рабочей силы.

Закон возрастания альтернативных издержек (П. Самуэльсон) – закон, отражающий взаимосвязь между возрастанием производства одного продукта за счет сокращения другого. В условиях ограниченности одного из ресурсов и сокращающейся доходности, когда общество находится на границе производственных возможностей, для того, чтобы увеличить производство одного из благ, придется сокращать производство другого во все возрастающем размере.

Закон возрастания предельных издержек – закон, согласно которому по мере увеличения объема производства, выпуска продукции сверх некоторого уровня вмененные, предельные издержки производства каждой новой единицы продукта возрастают.

Закон Оукена – экономический закон наличия обратной зависимости между

- уровнем безработицы, превышающим естественный; и

- величиной валового внутреннего продукта страны.

Каждые 2% (2,5%), на которые реальный ВВП превышает свой естественный уровень, сокращает уровень безработицы на 1% по сравнению с естественным уровнем безработицы. Каждые 2% (2,5%) сокращения реального ВВП увеличивают уровень безработицы на 1% по сравнению с естественным уровнем безработицы.

Закон Сэя – не нашедший подтверждения макроэкономический принцип, сформулированный Ж.Б. Сэем для денежных и товарных рынков, утверждающий, что избыточное предложение товара или избыточный спрос на деньги имеют тенденцию к саморегулированию.

Если складывающийся уровень спроса демонстрирует невозможность продажи всех товаров по цене, покрывающей издержки и приносящей нормальную норму прибыли, цены должны снизиться. Покупательная способность денежного номинала увеличится, и каждый индивид окажется обладателем реально возросшего запаса денег: возникнет ситуация избыточного спроса на деньги. При стремлении индивидов уменьшить объем наличных средств, находящихся в их распоряжении, спрос на товары возрастает вплоть до момента поглощения избыточного предложения на товарных рынках. Нулевой избыточный спрос на деньги есть условие равновесия, так как цены и процент падают при избыточном спросе на деньги. Следовательно, для каждого набора относительных цен существует единственный уровень абсолютных цен, при котором денежный рынок находится в состоянии равновесия.

Закон убывающего плодородия почвы (Ж. Б. Тюрго) – закон, согласно которому каждое дополнительное вложение капитала и труда в землю дает меньший по сравнению с предыдущим вложением эффект, а после какого-то предела всякий дополнительный эффект становится невозможным.

Этот закон был впервые сформулирован в 18 в. французским экономистом Ж. Тюрго и несколько позднее английским экономистом Э. Уэстом. Э. Уэст и Д. Рикардо пытались объяснить этим «законом» тенденцию падения нормы прибыли и опирались на него в обосновании теории дифференциальной ренты. Т.Р. Мальтус использовал его для обоснования своей теории народонаселения. В 1-й половине 20 в. А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Дж. Б. Кларк и др. трактовали данный закон как якобы универсальный закон убывающей производительности, действующий не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, имеющий всеобъемлющее значение.

Закон убывающей производительности труда и капитала (Дж. Кларк) – утверждение о том, что если расширяется использование какого-либо одного фактора производства и сохраняются при этом затраты всех остальных факторов (они называются фиксированными), то физический объем предельного продукта, производимого с помощью указанного фактора, станет (по крайней мере, с определенного этапа) убывать.

Например, если в угольной лаве работает бригада из трех шахтеров и к ним добавить еще

одного, выработка возрастет на четверть, а если добавить пятого, шестого, седьмого, прирост выработки станет уменьшаться, а затем и прекратится совсем: шахтеры в тесноте будут просто мешать друг другу.

Закон применим на краткосрочном отрезке времени и для данной технологии (ее пересмотр меняет ситуацию).

Закрытый (цеховой) профсоюз – профсоюз, ограничивающий состав своих членов лишь рабочими определенной профессии или даже узкой специальности в масштабе предприятия, отрасли производства.

Замораживание цен (фиксация цен) – поддержание цен на товары, ценные бумаги на определенном, заданном, фиксированном уровне. Фиксированная цена может устанавливаться продавцом при заключении сделки о продаже им товаров в течение некоторого срока и покупателем – при заключении сделки о покупке им товаров в течение определенного срока.

Занятость – участие населения в трудовой деятельности, включая учебу, службу в армии, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми и престарелыми. Занятостью принято считать общественно полезную деятельность граждан, приносящую им, как правило, заработок. К занятым относятся работающие по найму, лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры), военнослужащие. Уровень занятости, то есть вовлеченности в трудовые процессы, зависит от соотношения между количеством трудоспособного населения и рабочих мест, а также соответствия рабочих мест возможностям работников использовать их, ограниченным профессией, специализацией, опытом работы, знаниями и умением. *Полная* занятость означает практически полное обеспечение трудоспособного населения рабочими местами. *Частичная* занятость подразумевает возможность устроиться на работу на неполный рабочий день, на сезонный период. Неполная занятость является источником безработицы.

Запасы капитала – накопление предприятием физического капитала на определенный период.

Заработная плата – денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом продукта, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем. Величина заработной платы устанавливается либо в виде должностного оклада, либо по тарифной сетке (ставке), либо в соответствии с контрактом, но не может быть ниже уровня установленной законом минимальной заработной платы. Верхний предел заработной платы в условиях экономики рыночного типа обычно не ограничивается.

Земельная рента – доход от использования земли, не связанный непосредственным образом с производственной деятельностью собственника земли, а получаемый им за предоставление земли как природного ресурса; часть прибыли от использования земли хозяйствующими на ней субъектами, которую получает собственник земли в соответствии со своим правом собственности.

Земля – ресурс, используемый для производства сельскохозяйственной продукции, для строительства домов, городов, железных дорог; один из основных компонентов факторов производства (другие компоненты: труд, капитал, информация, предпринимательские способности).

Золотовалютные резервы ЦБ – в РФ величина резервных активов Центрального Банка РФ и Минфина, которые включают

- монетарное золото;
- специальные права заимствования;
- резервную позицию в МВФ;
- остатки на текущих счетах;
- краткосрочные депозиты в банках;
- ценные бумаги иностранных правительств;
- другие ликвидные валютные активы.

Валютные активы пересчитываются в доллары США исходя из кросс-курсов иностранных валют, рассчитанным на основе официальных курсов валют, установленных Центральным Банком и действующих на отчетную дату.

Золотой правило накопления – гипотетическая траектория сбалансированного роста экономики, при которой каждое поколение сберегает для будущих поколений такую же часть национального дохода, какую оставляет ему предыдущее поколение. (При этом устанавливается равенство предельной эффективности капитала темпу экономического роста.)

В модели роста Солоу «Золотым правилом» называется правило выбора оптимального объема капитала для максимизации удельного объема потребления.

«Золотое правило», сформулированное Е. Фелпсом, рассматривается в некоторых теориях экономического роста как некий упрощенный подход к определению оптимальной нормы накопления.

Издержки производства бухгалтерские (явные) – денежные затраты на оплату услуг всех факторов производства.

Издержки производства переменные – затраты, изменяющиеся при изменении выпуска.

Издержки производства постоянные – затраты, не изменяющиеся при изменении выпуска.

Издержки производства предельные – приращение общих затрат при увеличении выпуска продукции на единицу.

Издержки производства средние – затраты на единицу выпуска продукции.

Издержки производства экономические (неявные) – это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Излишек производителя – добавочная прибыль в результате высокого уровня или непредвиденного повышения цен.

Изокванта (кривая замещения) – линия, представляющая собой различные сочетания факторов производства, затрат, при которых может быть произведен заданный объем выпуска продукции.

Изокоста (бюджетная линия) – линия, показывающая возможные комбинации факторов производства, которые можно приобрести за одинаковую общую сумму денег.

Импульсивный (нерациональный) спрос – объединяет все покупки, которые не планируются потребителем, а происходят под воздействием внезапного минутного желания, каприза, прихоти.

Инвестиции (от лат. *investre* – облачать) – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения. Различают следующие виды инвестиций: *государственные*, образуемые из средств государственного бюджета, из государственных финансовых источников; *иностраннные* – вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями; *частные*, образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства. Выделяют также *производственные* инвестиции, направляемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, и *интеллектуальные*, вкладываемые в создание интеллектуального, духовного продукта; *контролирующие*, прямые инвестиции, обеспечивающие владение более чем 50% голосующих акций другой компании, и *неконтролирующие*, обеспечивающие владение менее чем 50% голосующих акций другой компании.

Индекс (коэффициент) Лернера – показатель монопольной власти, предложенный экономистом А. Лернером в 1934 г. Исходит из того, что измерителем монопольной власти

является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки. Исчисляется:

$$L = \frac{P - MC}{P},$$

где P – цена; MC – предельные издержки.

Индекс Лернера имеет численное значение от нуля до единицы. Чем больше L , тем больше монопольная власть данной *фирмы* в своем секторе *рынка*. Сама по себе монопольная власть не гарантирует высокие прибыли, поскольку прибыль зависит от отношения средних *издержек* к цене. Фирма A может обладать большей монопольной властью, чем фирма B , но получать меньшую прибыль, если у нее существенно выше средние издержки.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – система показателей, принятая Организацией Объединенных Наций (ООН) с целью интегративной оценки качества жизни населения страны – члена ООН.

ИРЧП определяется на основе следующих показателей: ожидаемая продолжительность жизни; уровень образования; реальный душевой валовой внутренний продукт. ИРЧП отражает средний уровень обеспечения страной базового человеческого потенциала и свидетельствует о том, сколько еще предстоит сделать стране для достижения некоторых определенных целей: средней продолжительности жизни в 85 лет; доступа к образованию для 100% населения; обеспечения населению достойного уровня доходов.

При расчете ИРЧП все три базовых показателя сводятся к единой системе измерения путем определения достижений по каждому показателю как относительной дистанции от желаемой цели. Максимальное и минимальное значение каждой переменной переносятся на шкалу от 0 до 1, причем каждая страна располагается в определенной точке этой шкалы. При расчете ИРЧП определяется мера относительных достижений этой страны по каждой из трех базовых переменных и рассчитывается простая средняя величина всех трех показателей. Чем ближе страна к величине ИРЧП, равной 1, тем меньше тот путь, который еще предстоит пройти этой стране до уровня и качества жизни, принимаемых за должные.

Индекс Герфиндаля-Хиршмана – индекс рыночной концентрации товаров разных фирм, представленных на рынке; исчисляется как сумма квадратов долей рынка товаров каждой из фирм. Наибольшее значение индекса достигается при монополизации рынка; носит название также индекса *рыночной концентрации*.

Индекс цен – индексный показатель, характеризующий средний темп изменения цен товаров за определенный период. Рассчитывается, как правило, для заданной более или менее широкой совокупности товаров и услуг при анализе экономических процессов, соизмерении разновременных затрат и результатов производственной и торговой деятельности, в кредитовании, при расчетах компенсации доходов в периоды падения покупательной силы денег. В последнем случае особое значение приобретает расчет изменения цен набора товаров и услуг, существенных для уровня жизни населения – т.н. рыночной корзины. Наряду с этим применяются индексы оптовых цен производителей.

Индустриальные инвестиции – инвестиции, вызываемые потребностью в сопутствующих товарах и услугах, дополняют инвестиции в основной капитал.

Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности. Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде:

- нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке; или
- нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Интенсивный экономический рост – экономический рост за счет более эффективного использования того же объема ресурсов происходит за счет увеличения производительности труда, отдачи основных фондов, улучшения использования сырья и материалов (обычно при сочетании всех этих факторов). Считается, что интенсивный

экономический рост предполагает экономическое развитие.

Инфляционный налог – потери реальных доходов населения вследствие инфляции, поскольку имеющиеся у него деньги теряют свою стоимость по мере роста цен. (Распространено иное, отсылающее в глубь истории название этого налога: *сеньораж*, хотя на самом деле этот термин используется в другом смысле и сейчас, означая плату монетному двору за чеканку и типографии – за печатание денег.)

Дефицит бюджета вынуждает правительство печатать деньги (увеличивать денежную базу) и это, как правило, является первопричиной роста инфляции. Если уровень инфляции равен i , а начальная величина базовых денег в экономике была H , то инфляционный налог равен iH – он в точности равняется дефициту бюджета, финансируемого путем печатания денег. Выраженный как доля национального дохода, инфляционный налог равен:

$$iH/pY,$$

где i – уровень инфляции; H – денежная база; p – уровень цен; Y – объем продукции.

Однако возможности реального сбора денег таким путем не беспредельны: на определенном этапе ускоренная инфляция начинает «съедать» и доходы от инфляционного налога. Не безгранично и терпение населения. Требуется еще и еще увеличивать денежную базу: это ведет к гиперинфляции.

Инфляционный разрыв – величина, на которую текущие совокупные расходы превышают совокупные расходы, соответствующие уровню ВВП при полной занятости. Инфляционный разрыв вызывает инфляцию спроса.

Инфляция (от лат. *inflatio* – вздутие) – обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Инфляция вызывается прежде всего переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы. Инфляция порождает занижение реальной стоимости имущества, опасность накопления обесценивающихся денежных средств, превалирование краткосрочных сделок, обесценение доходов предприятий и населения. В то же время инфляция выгодна экспортерам, должникам, возвращающим долг в неиндексированном размере, банкам, выплачивающим низкие проценты по вкладам, государству, сохраняющему уровень выплат без учета роста цен.

Инфляция предложения (инфляция издержек) – инфляция, проявляющаяся в росте цен на ресурсы, факторы производства. Инфляция издержек возникает в результате уменьшения совокупного предложения и сопровождается сокращением реального объема производства и занятости, повышением уровня безработицы.

Инфляция спроса – инфляция, проявляющаяся в превышении спроса над предложением. При полной занятости и полной загруженности мощностей производство не в состоянии отреагировать на избыток денежных средств в обращении увеличением реального объема выпускаемой продукции.

Капитал – в широком смысле это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. В более узком смысле это вложенный в дело, работающий источник дохода в виде средств производства (физический капитал). Принято различать основной капитал, представляющий часть капитальных средств, участвующую в производстве в течение многих циклов, и оборотный капитал, участвующий и полностью расходуемый в течение одного цикла. Под денежным капиталом понимают денежные средства, с помощью которых приобретается физический капитал. Термин «капитал», понимаемый как капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, в производство, именуют также капиталовложениями или инвестициями.

Капиталоемкость – экономический показатель, отражающий затраты капиталовложений, приходящихся на производство единицы продукции. В статике исчисляется как среднее отношение объема капиталовложений к общей стоимости продукции. В динамике рассчитывается показатель приростной капиталоемкости: дополнительные капиталовложения, необходимые для прироста продукции на единицу.

Капиталоотдача – показатель эффективности использования капитала, обратный капиталоемкости.

Кардиналистская полезность – основа кардиналистской теории потребительского выбора, представляет собой количественно измеренную величину полезности блага.

Карта кривых безразличия – ряд, совокупность кривых безразличия, каждой из которых соответствует разный уровень полезности определенного товара. Такая карта характеризует предпочтения потребителей.

Картель (итал. *Carta* – документ) – форма объединения производителей или потребителей, гласное или негласное соглашение группы близких по профилю предприятий, фирм, компаний об объемах производства и продажи, ценах, рынках сбыта. Цель создания картелей – увеличение прибыли посредством устранения, ограничения и регламентации конкуренции внутри объединения и подавления внешней конкуренции со стороны фирм, не участвующих в данном соглашении. В ряде стран заключение картельных соглашений запрещено антимонопольным законодательством или ограничено узкими рамками отдельных отраслей и видов производств или особых условий.

Качество жизни – обобщающая социально-экономическая категория, включает в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг (**уровень жизни**), но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия окружающей человека среды, морально-психологический климат, душевный комфорт.

Кейнсианская трактовка взаимодействия сбережений и инвестиций – предположение, что сбережения и планируемые инвестиции не чувствительны к ставке процента, а равенство сбережений и инвестиций может не совпадать с естественным уровнем национального продукта.

Кейнсианский крест (модель «доходы-расходы») – кейнсианская модель равновесия национального дохода, в которой:

- планируемые расходы (совокупный спрос) и национальный продукт (совокупное предложение) являются функцией дохода и не зависят от цен, которые остаются фиксированными; а

- национальный продукт равен национальному доходу, который, в свою очередь, равен располагаемому доходу вместе с чистыми налогами.

Кейнсианство – макроэкономическая теория, автором которой является всемирно известный ученый-экономист Дж. М. Кейнс. Кейнсианское учение, объясняющее действие ряда экономических механизмов, основывается на следующих положениях: а) уровень занятости определяется объемом производства; б) общий спрос не всегда устанавливается на уровне, соответствующем объему платежных средств, так как часть этих средств откладывается в виде сбережений; в) объем производства фактически определяется предпринимательскими ожиданиями уровня эффективного спроса в предстоящий период, которые содействуют инвестированию капитала; г) при равенстве между инвестициями и сбережениями, свидетельствующем о сравнимости банковской процентной ставки и процентной эффективности капиталовложений, акт инвестирования и акт сбережений становятся практически независимыми. Кейнсианство аккумулирует в себе положения ряда предшествовавших ему экономических теорий и объединяет сторонников разных течений экономической мысли, в том числе либерального и монетаристского. Кейнсианский подход основан на необходимости государственного регулирования экономики.

Классическая политическая экономия (классическая теория) – наиболее представительное экономическое учение, имеющее глубокие исторические корни, получившее широкое распространение и признание в научной среде. В экономике классической теорией принято называть учение А. Смита и его последователя Д. Рикардо. Продолжение этого учения нашло свое отражение в виде неоклассицизма.

Классический механизм стабилизации инвестиций и сбережений (равенство $I = S$) – механизм автоматического поддержания равновесия сбережений и инвестиций в условиях гибкой ставки процента. Этот механизм позволяет равновесию сбережений и инвестиций

совпадать с естественным уровнем национального продукта.

Количественная теория денег – концепция, трактующая деньги как основной элемент рыночного хозяйства. Современная количественная теория денег, изучая макроэкономические модели и общие соотношения между массой товаров и уровнем цен, утверждает, что в основе изменений уровня цен лежит главным образом динамика номинальной денежной массы и выдвигает соответствующие практические рекомендации по стабилизации экономики на основе контроля над денежной массой. Главное уравнение количественной теории денег – уравнение обмена:

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег (принимаемая постоянной); PQ – национальный расход, равный национальному доходу (Q – количество; P – цены товаров).

Командная (централизованная) экономика – способ ориентации и управления экономической системой, хозяйством страны, основанный на высоком уровне централизации функций руководства экономикой, применении директивных методов управления, сосредоточении основных видов ресурсов производства в государственной собственности.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (правило максимизации прибыли) – количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее экономическая прибыль была максимальной. Комбинация ресурсов, при которой предельный продукт в денежной форме каждого ресурса равен предельным издержкам на ресурс.

Комбинация ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки (правило минимизации издержек) – определенное количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать для производства какого-либо объема продукции с наименьшими издержками. Комбинация ресурсов, при которой отношение между предельным продуктом ресурса и предельными издержками на ресурс одинаково для всех применяемых ресурсов.

Комбинирование производства – одна из форм концентрации производства, основанная на соединении разных типов производства в одном предприятии.

Конкурентная отрасль – конкурентная ситуация на рынке, когда множество фирм продает одинаковые товары (см. Совершенная конкуренция).

Конъюнктура рынка благоприятная (повышательная) – ситуация на рынке, характеризующаяся наличием активного, достаточно устойчивого спроса на рыночные товары и услуги, превышением спроса над предложением, повышательной тенденцией динамики цен на наиболее представительные товары.

Конъюнктура рынка вялая (низкая) – положение на рынке, характеризующееся низким уровнем спроса и деловой активности, небольшим количеством сделок, тенденцией к снижению цен на определенные виды товаров и услуг.

Конъюнктура рынка устойчивая – ситуация на рынке, характеризующаяся стабильным уровнем сделок купли-продажи, установившимися, близкими к равновесным ценами.

Коэффициент эластичности – показатель, характеризующий меру чувствительности экономической величины по отношению к факторам, от которых она зависит. Измеряется изменением экономической величины (например, величины спроса, предложения) при изменении фактора (например, цены, дохода) на единицу. В математическом смысле коэффициент эластичности есть производная от экономической величины по фактору, от которого зависит данная величина.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса (перекрестная эластичность) – коэффициент, показывающий, на сколько процентов изменится спрос на данный товар при изменении цены на другой товар на один процент, при условии, что остальные цены и доходы покупателей остаются прежними. Если он меньше нуля, товары называются взаимодополняющими, если больше – взаимозаменяющими, а если равен нулю – товары независимы друг от друга.

Коэффициент эластичности предложения (эластичность предложения) – прирост объема предложения товара в результате роста цены на 1% при условии, что все остальные факторы, влияющие на уровень предложения, остаются неизменными. Эластичность предложения по цене для большинства изделий в долгосрочном периоде значительно больше, чем в краткосрочном, потому что для изменения выпуска вслед за изменением цены обычно требуется перестройка и расширение производственных мощностей (быстрое увеличение возможно только в пределах существующих резервов этих мощностей), набор и подготовка рабочей силы и т.п. Но есть и такие товары и услуги, по которым эластичность предложения очень низка (например, аренда домов в крупных городах). Предложение некоторых товаров вторичного использования (например, металлолом) обычно более эластично, в противоположность сказанному выше, в короткие, а не длительные промежутки времени.

Коэффициент эластичности спроса по доходу (эластичность спроса по доходу) – коэффициент, показывающий относительное изменение потребления (спроса) при изменении дохода (остальные факторы, от которых зависит спрос, принимаются неизменными). Используется при изучении спроса в условиях малых изменений дохода.

Коэффициенты эластичности спроса по доходу различны для разных товаров – вплоть до отрицательных коэффициентов для таких продуктов, как хлеб, продукты низких сортов и т. д. (т.е. для низших, низкокачественных товаров). Принято также выделять нормальные товары (товары первой необходимости) с малой эластичностью спроса ($0 < E < 1$), товары второй необходимости (значение E близко к единице и равно 1) и товары роскоши ($E > 1$).

Различна эластичность спроса по доходу и на разных временных промежутках. Для большинства товаров и услуг она больше на долговременном отрезке, чем на кратковременном.

Коэффициент эластичности спроса по цене (эластичность спроса по цене) – коэффициент, показывающий относительное изменение объема потребления (спроса) при изменении цены данного товара.

Известно, что спрос на товары или иные блага обычно прямо зависит от цен: выше цены – ниже спрос, и наоборот. Коэффициент эластичности, характеризующий степень этой зависимости, удобно трактовать как величину изменения спроса (в процентах) при изменении цены на 1%.

Коэффициент эластичности показывает крутизну наклона кривой спроса.

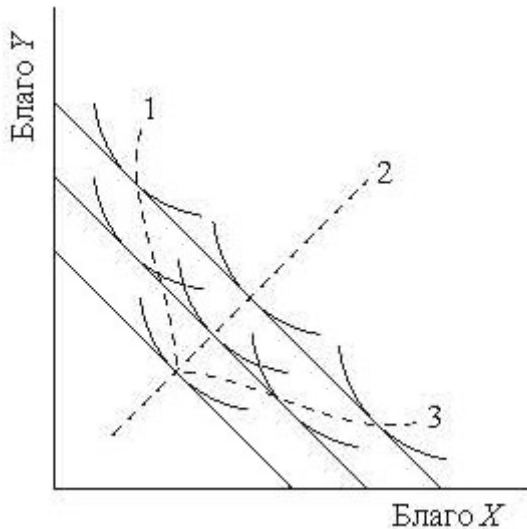
Если повышению цены на 1% соответствует снижение спроса более чем на 1%, и наоборот, понижение цены приводит к росту покупок больше чем на 1%, говорят, что спрос эластичен ($E > 1$); если повышение цены на 1% влечет за собой понижение спроса менее чем на 1%, то спрос неэластичен ($E < 1$). Соответственно различаются товары эластичного спроса и товары неэластичного спроса.

Эластичность спроса по цене для товаров длительного пользования обычно больше для краткосрочного, чем для долгосрочного периода. Для других товаров соотношение обратное.

Краткосрочный период – 1) в экономике период продолжительностью до одного года; 2) в экономической теории период, в течение которого производители товаров в состоянии изменить небольшую часть применяемых ресурсов, то есть период, на протяжении которого основная часть ресурсов – оборудование, здания – представляет постоянные ресурсы. Иначе говоря, период, в течение которого производственные мощности не изменяются существенным образом.

Кривая безразличия потребителя – кривая, построенная в координатах «количество товара А-количество товара Б», точки которой отражают сочетание товаров, выбираемое потребителем. Кривая отражает возможный набор вариантов, комбинаций этих товаров (благ), обладающих одинаковой полезностью для потребителя, вследствие чего ему безразлично, какой выбрать набор из двух товаров, находящихся в количественном сочетании, соответствующем положению точек на кривой безразличия.

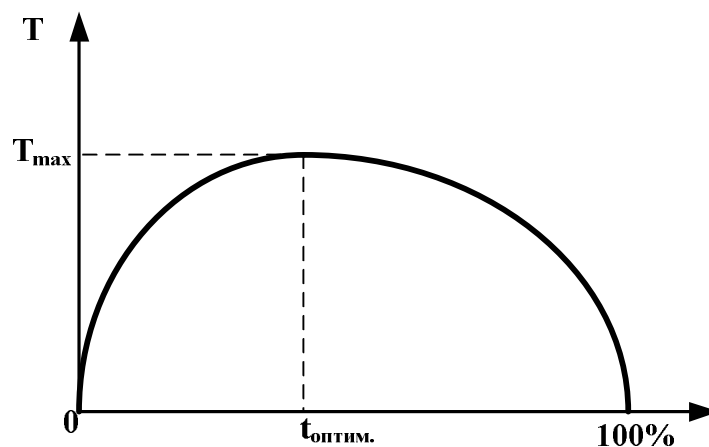
Кривая «доход-потребление» (Линия Дж. Хикса) – геометрическое место точек пространства товаров, в которых кривые безразличия потребителя касаются бюджетных линий при разных уровнях бюджетных ограничений: прямая в том случае, когда имеем нормальные блага X и Y (пунктирная линия 2 на рисунке); сгибающаяся в сторону оси X пунктирная линия 3, когда одно из рассматриваемых благ Y относится к разряду низших, низкокачественных благ (с ростом дохода его потребление уменьшается). Соответственно если низшим является благо X , пунктирная кривая 1 загибается вверх, в сторону оси Y . Последнее означает, что чем дальше бюджетная линия сдвигается вправо (т.е. чем больше денег у потребителя), тем меньше он склонен покупать низкокачественный товар.



Кривая краткосрочного предложения – кривая, показывающая количество продукта фирмы из чисто конкурентной отрасли, предлагаемого ею для продажи в краткосрочном периоде при разных уровнях цен.

Кривая Лаффера – кривая, отражающая открытую американским экономистом А. Лаффером (иногда – Лейфером) закономерность: слишком высокий уровень налогов может не оставить предприятиям возможностей для нормального развития или подорвать стимулы к такому развитию и, следовательно, сбор налогов сократится, но и слишком низкое, «вольготное» обложение может сократить поступление средств государству до недопустимого уровня.

Кривая Лаффера показывает зависимость расширения деловой активности (и соответственно сбора налогов T) от налоговой ставки (t) (см. рис.).



Кривая Лаффера имеет форму дуги и показывает, что наилучший экономический результат достигается не когда ставки налогов самые низкие, а когда они оптимальные. И не может быть одного, на все случаи жизни, оптимального уровня налоговых изъятий.

Кривая Лоренца – кривая, показывающая, какую часть совокупного денежного дохода

страны получает каждая доля низкодоходных и высокодоходных семей, то есть отражает в процентах распределение дохода между семьями с разным достатком. Кривая Лоренца наглядно показывает, насколько фактическое распределение доходов между разными семьями отличается от равномерного распределения.

Кривая предложения – представленная в графической форме зависимость между величиной предложения товара на рынке (количеством предлагаемого по данной цене товара) и ценой этого товара при неизменных прочих (неценовых) факторах, влияющих на предложение. Кривая предложения графически отображает закон предложения, согласно которому чем выше цена товара, тем больше при прочих равных условиях величина его предложения.

Кривая спроса – представленная в графической форме зависимость между величиной спроса на товар (количеством товара, которое могут и хотят приобрести покупатели) и его рыночной ценой при неизменных прочих (неценовых) факторах, влияющих на спрос. Кривая спроса графически отображает закон спроса, согласно которому чем выше цена товара, тем меньше величина спроса на него при прочих равных условиях.

Кривая трансформации (кривая производственных возможностей) – кривая, графически иллюстрирующая возможности одновременного производства двух продуктов с учетом ограниченности ресурсов, расходуемых на производство этих продуктов. Кривая строится в системе координат, каждая из которых отражает объем производства одного из продуктов. Она ограничивает область производственных возможностей, так что любая точка на кривой показывает предельно возможное по ресурсным ограничениям сочетание объемов производства двух продуктов.

Кривая Филлипса – кривая, отражающая взаимозависимость темпа инфляции и уровня занятости. Согласно кривой Филлипса с ростом безработицы инфляция уменьшается.

Кривая Фридмана-Филлипса – теоретическое, эмпирическое и графическое доказательство наличия дрейфа кривой Филлипса и превращение ее в кривую стагфляции, где происходит одновременный рост и инфляции, и безработицы.

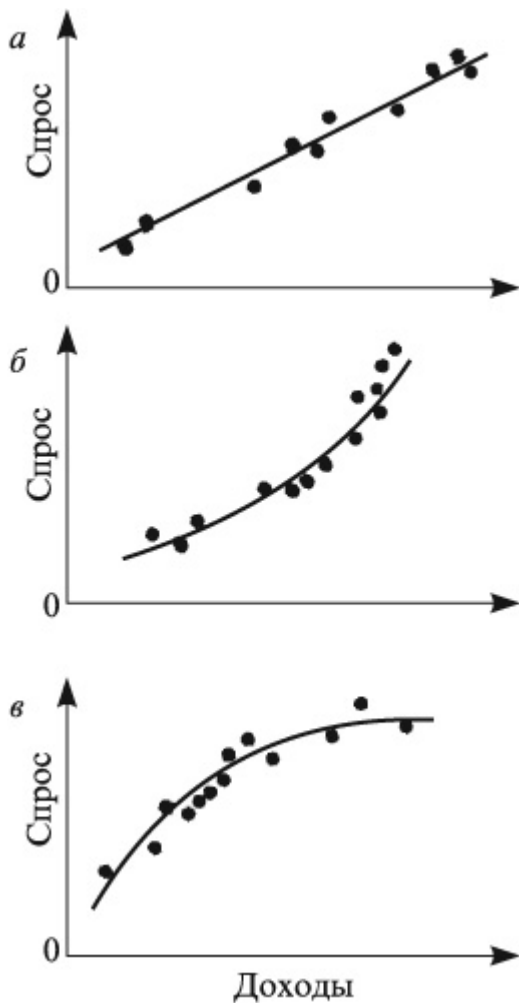
Кривые Э. Энгеля – однофакторные функции, отражающие зависимость спроса от уровней семейных доходов. Соответствующие этим функциям кривые названы кривыми Э. Энгеля (по имени впервые изучившего их немецкого ученого). В обобщенной форме эти кривые можно выразить формулой: $x_i = f_i(S)$, где S – средний доход; x_i – объем потребления блага (либо объем спроса, если он удовлетворяется).

Формы же кривых (т.е. характер функций f_i) могут быть различны. Например, если спрос в определенной группе семей на данный товар возрастает примерно в той же пропорции, что и доход, то функция будет линейной: отложив на оси абсцисс графика уровень дохода, а на оси ординат – величину спроса, получим точки, расположенные примерно по прямой линии (рисунок *а*). Например, зависимость между доходами и расходом на фрукты и ягоды, трикотажные изделия, готовую одежду и рыбные продукты в семьях рабочих и служащих была до реформы цен приблизительно линейной.

Второй вид зависимости: когда по мере роста дохода спрос на данную группу товаров возрастает все более высокими темпами. Здесь мы уже имеем выпуклую кривую (рисунок *б*).

Если же рост значений спроса (потребления), начиная с определенного момента по мере насыщения спроса, отстает от роста дохода, то графически связь между этими показателями выражается вогнутой кривой (рисунок *в*).

Таковы наиболее обобщенные формы зависимости между доходами и спросом.



Критические объемы производства – минимальный уровень производства или другого вида экономической деятельности, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма, предприниматель должны производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

Кругооборот с включением внешнеэкономического сектора – поток товаров и услуг между домохозяйствами и фирмами, опосредованный денежным обращением, движением денежных средств через финансовые рынки, деятельностью правительства, а также движением товаров и услуг за границу и из-за границы. Связь национальной экономики с внешней экономикой обеспечивают:

- платежи за импортированные товары и услуги;
- поток, образуемый средствами, поступающими от экспорта товаров и услуг;
- поток заемных средств в виде займов иностранцев на внутренних финансовых рынках и займов отечественных экономических агентов на внешних финансовых рынках.

С учетом потоков во внешнеторговом секторе равенство национального продукта национальному доходу имеет вид: национальный продукт = потребление + инвестиции + правительственные закупки + (экспорт – импорт) = потребление + сбережения + чистые налоги = национальный доход.

Кругооборот с включением правительства – поток товаров и услуг между домохозяйствами и фирмами, опосредованный денежным обращением, движением сбережений и инвестиций, а также движением налогов, правительственных закупок и займов. Связь национальной экономики с правительством обеспечивают:

- платежи от домохозяйств в виде налогов;

- поток правительственных закупок на рынках товаров и услуг;
- государственный займы на финансовых рынках.

Лаг – экономический показатель, отражающий отставание или опережение во времени одного экономического явления по сравнению с другим, связанным с ним явлением. Капиталовложения в промышленность, напр., дают отдачу не сразу, а через несколько месяцев или даже лет, когда будут построены и освоены новые производства. Поэтому, изучая влияние капиталовложений на развитие хозяйства, приходится относить это влияние не на ближайший год, а на третий, четвертый и т.д. (это пример инвестиционного лага).

Ласпейреса индекс – один из распространенных агрегатных индексных показателей, по которым оценивается изменение общего уровня цен. Рассчитывается как отношение общей условной стоимости товаров, проданных в изучаемом периоде, но исчисленных по ценам базисного периода, к общей фактической стоимости товаров:

$$I = \frac{\sum p_i^0 q_i^1}{\sum p_i^1 q_i^1},$$

где p_i – цены на отдельные товары; q_i – количества товаров каждого вида; надстрочные знаки 1 и 0 означают, что данные относятся соответственно к изучаемому и базисному периодам.

Ликвидная ловушка – ситуация, когда при излишнем предложении денег (при низкой норме процента) возникает угроза инфляции. При этом здесь не действует эффект Пигу из-за высоких инфляционных ожиданий населения. Термин введен Дж. Кейнсом, исследовавшим это явление.

Ликвидность – 1) в деловой терминологии: способность превращения активов фирмы, ценностей в средство платежа, в деньги быстро и легко, сохраняя фиксированную свою номинальную стоимость; мобильность активов; 2) способность заемщика обеспечить своевременное выполнение долговых обязательств; платежеспособность; 3) способность рынка поглощать ценные бумаги, мера их продаж при существующем уровне цен, без их существенного изменения; 4) в широком смысле слова: эффективность, действенность.

Личные потребительские расходы – часть национального продукта; общие расходы домохозяйств на потребительские услуги и товары длительного и кратковременного пользования, произведенные внутри страны и импортированные из-за границы. Личные расходы на потребление состоят из автономного потребления и индуцированного потребления.

Личный доход – ежемесячный индикатор, отражающий все источники дохода в семейном секторе, которые имеют в своей основе наличную оплату:

- заработную плату рабочих и служащих;
- доход от ренты;
- дивиденды;
- доход от банковских процентов;
- выплаты по социальному страхованию и др.

Является частью отчета о ВВП и измеряется в процентах к предыдущему периоду и денежным единицам.

Ломаная кривая спроса – кривая спроса, отражающая тенденцию поведения на рынке факторов производства выступающего в качестве их покупателя олигополиста, не участвующего в сговоре. Кривая строится в предположении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен спроса на факторы, но не последуют решению о повышении цен.

Макроэкономика (от греч. *macro* – большой и *экономика*) – часть, раздел экономической науки, посвященный изучению крупномасштабных экономических явлений и процессов, относящихся к экономике страны, ее хозяйству в целом. Объектом изучения макроэкономики являются сводные, обобщающие показатели по всему хозяйству, такие, как национальное богатство, валовой национальный и валовой внутренний продукт,

национальный доход, суммарные государственные и частные инвестиции, общее количество денег в обращении. Одновременно макроэкономика изучает средние по стране экономические показатели, такие, как средние доходы, средняя заработная плата, цены, уровень инфляции, безработица, занятость, производительность труда. В то же время предметом макроэкономики являются обобщающие показатели роста, темпы увеличения или уменьшения величин, характеризующих экономику страны, и происходящие в ней экономические процессы, структурные пропорции.

Максимизация прибыли – ситуация, имеющая место при таких объемах производства товара, когда разница между выручкой от его продажи и совокупленными затратами достигает максимума. Максимизация общей прибыли предприятия имеет место, когда цена продукции становится равной предельным издержкам ее производства и обращения.

Мальтусовский закон народонаселения (естественный закон народонаселения) – по Т. Мальтусу закон, согласно которому темпы роста населения значительно выше темпов роста производства средств существования.

Маржинализм, маргинализм (франц. marginal – предельный от лат. marginalis – буквально: находиться на краю) – 1) экономическое течение, теория, объясняющая экономические процессы и явления, исходя из предельных, приростных величин или состояний. Маржинализм оперирует такими величинами, как предельная производительность, предельные издержки, предельная полезность, и исходит из законов убывания предельной полезности, предельной производительности, предельной доходности и закона спроса и предложения. Маржинализм широко использует экономико-математические методы и опирается на количественный анализ. Это молодое течение экономической мысли, зародившееся во второй половине XIX в. Маржинализм относят к субъективистским теориям; 2) точка зрения, позиция, принцип рассмотрения и анализа процессов, явлений исходя из предельных величин и предельных состояний; 3) пребывание в крайнем, предельном состоянии, у некоторой черты, грани.

Марксизм – учение немецкого экономиста, философа, социолога К. Маркса; его теория капитализма основана на положениях о классовой борьбе в связи с присвоением капиталистами прибыли и эксплуатацией ими пролетариата. Маркс и Ф. Энгельс провозгласили в 1848 г. Коммунистический манифест, выдвинули теорию социалистической революции.

Матрица результатов (матрица игры) – таблица, в которую заносятся возможные результаты принимаемых решений (например, исходы игры в случае выбора игроками той или иной стратегии). Другие названия, отражающие разные подходы к определению элементов матрицы, но по существу аналогичные: матрица выигрышей, платежная матрица.

Меркантилизм (от итал. mercante – торговец) – одна из наиболее ранних целостных экономических теорий, относящаяся к XV – XVII вв., то есть периоду раннего капитализма. Меркантилисты исходили из положения, что главенствующую роль в экономике, в создании прибыли играет сфера обращения, а богатство нации заключено в деньгах.

Метод расчета ВВП по добавленной стоимости (производственный метод) – метод, при котором ВВП вычисляется как разность между выпуском товаров и услуг в целом по стране (валовым выпуском) и промежуточным потреблением (или же как сумма добавленных стоимостей, создаваемых в отраслях экономики). Объемы добавленных стоимостей по отраслям рассчитываются в основных ценах (основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услугу, исключая любые налоги на продукты и на импорт, но с учетом субсидий на продукты и на импорт). Добавив чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты и на импорт, получим ВВП в рыночных ценах.

Метод расчета ВВП по доходам (метод формирования ВВП по источникам доходов) – не является самостоятельным, поскольку в соответствии с принятой методологией не все показатели доходов подсчитываются путем прямого счета, часть из них исчисляется балансовым методом. В расчетах отражаются первичные доходы, получаемые единицами, непосредственно участвующими в производстве, а также органами государственного

управления (организациями бюджетной сферы), обслуживающими домохозяйства. Метод формирования ВВП по источникам доходов используется Госкомстатом России только для анализа стоимостной структуры ВВП, а не для определения его номинального объема или динамики.

Метод расчета ВВП по потоку расходов (метод использования) – метод, при котором ВВП получают путем сложения расходов всех экономических секторов на конечное потребление и валовое накопление, а также чистого экспорта. При этом расходы на конечное потребление подразделяются на расходы домохозяйств, государственных учреждений (организаций бюджетной сферы) и некоммерческих организаций (НКО), обслуживающих домохозяйства. В расходах на конечное потребление выделяются расходы на товары, индивидуальные и коллективные услуги. Валовое накопление складывается из валового накопления основного капитала и изменения запасов материальных оборотных средств.

Методы анализа – способы и методы сбора и обработки информации, необходимой для анализа деятельности какого-либо экономического субъекта.

Минимально эффективный масштаб производства – наименьший размер предприятия, позволяющий фирме минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Минимальный прожиточный бюджет (МПБ) (прожиточный минимум) – понятие и статистический стандарт, характеризующие минимум средств, необходимых для физического и духовного выживания и развития человека. МПБ – это его стоимостной показатель, который включает в себя стоимостную оценку натурального набора, а также расходы на обязательные платежи (налоги, коммунальные расходы и др.). МПБ официально обозначает границу бедности и на его основе, как правило, устанавливается минимальный размер оплаты труда и минимальный размер трудовой пенсии. Размер МПБ различается в зависимости от местных условий проживания (в частности, экономических возможностей, политической линии, национальных традиций, плотности населения, климата и т.д.). Семьи, имеющие душевой доход ниже прожиточного минимума, являются бедными и могут претендовать на получение адресной социальной помощи. Обычно выделяют два вида МПБ: социальный и жизненный. Жизненный основан на удовлетворении только главных физических потребностей и основных услуг. Социальный минимум содержит затраты на минимальные духовные и социальные запросы, помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей. Он представляет собой стоимостное выражение совокупности материальных благ и услуг, предназначенных для сохранения приемлемого уровня жизни.

Основой расчета МПБ является потребительская корзина, в которую включаются традиционные продукты питания, непродовольственные товары и услуги.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – официально устанавливаемый государством минимальный уровень оплаты труда на предприятиях любой формы собственности в виде наименьшей месячной ставки или почасовой оплаты. Значение минимальной заработной платы не всегда привязано к величине прожиточного минимума. Оно определяется в каждый период времени финансовыми возможностями государства, периодически изменяется. Используется для исчисления размеров государственных налогов, платежей, штрафов.

Месячная заработная плата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже МРОТ. В МРОТ не включаются компенсационные, стимулирующие и социальные выплаты.

Минимизация убытков – обстоятельства, при которых рыночная цена на продукцию конкурентной фирмы меньше ее средних общих издержек, но больше средних переменных издержек. При этих обстоятельствах фирме выгоднее производить с убытками, чем остановить производство.

Модель равновесия Вальраса (система уравнений Вальраса) – одна из первых

экономико-математических моделей. В ней швейцарский экономист Л. Вальрас попытался сформулировать процесс как бы автоматического стремления рыночной экономики к стабильному равновесию, показав взаимную обусловленность всех цен и количеств ресурсов и товаров, обращающихся в ней. (Это общее равновесие – в отличие от частного, которое может анализироваться для отдельных товаров.)

Для каждого отдельного потребителя и производителя, функционирующих в экономике, Вальрас описывал условия равновесия в форме линейных уравнений, переменными в которых выступали количества товаров и ресурсов, а также цены на каждый из них, балансирующие спрос и предложение. Основное равенство (так называемый закон Вальраса) утверждает, что общая величина спроса должна быть при соответствующей системе цен равна общей величине предложения.

Модель равновесия Маршалла – в отличие от модели равновесия Вальраса исследуются обратные функции спроса (предложения): $P_d = P_d(Q)$, $P_s = P_s(Q)$, т.е. упор делается на ценах спроса и предложения при заданном объеме. Суть модели заключается в следующем:

- если реальный объем продаж (Q_1) ниже равновесного уровня (Q_e), тогда цена спроса (P_d), отражающая готовность покупателей приобрести этот товар, будет выше цены предложения (P_s): $P_d > P_s$. Это будет стимулировать продавцов увеличивать объем продаж до тех пор, пока он не достигнет первоначального равновесного уровня (Q_e);

- и наоборот, если объем продаж (Q_2) выше равновесного уровня (Q_e), то цена спроса (P_d) будет меньше цены предложения (P_s): $P_d < P_s$. Подобная рыночная ситуация заставит продавцов сократить объем продаж до первоначальной точки равновесия (Q_e).

Таким образом, условие равновесия по Маршаллу представляет собой равенство цены спроса цене предложения: $P_d(Q) = P_s(Q)$.

Модель Харрода-Домара – одна из моделей неоклассической теории экономического роста, предназначенная для определения условий постоянного, сбалансированного темпа роста экономики (показателем его может быть, например, рост национального дохода).

Построенная на основе ряда предпосылок, сильно упрощающих реальную экономику, эта односекторная модель с непрерывным временем определяет сбалансированный темп экономического роста как функцию темпов роста численности населения, которая может условно отражаться объемом потребления, и роста основных фондов (капитала), также условно отражаемого объемом инвестиций.

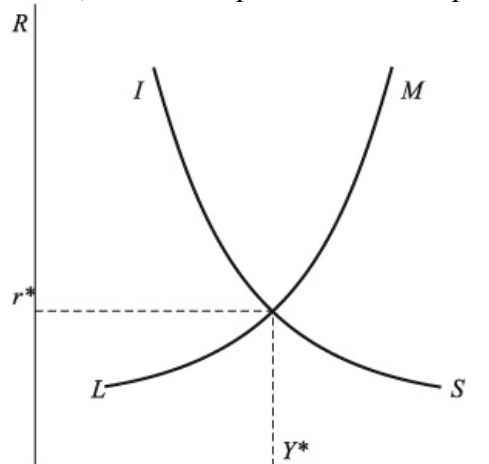
Модель названа по именам независимо разработавших ее англичанина Р. Харрода и американца Е. Домара.

Модель Хикса-Хансена (IS-LM) – используемая в теоретической экономике связь между инвестициями-сбережениями (IS) и ликвидностью-деньгами (LM), позволяющая представить общее равновесное состояние экономики на рынке товаров и денежном рынке. Кривая IS отражает равновесие на рынке товаров: чем больше сберегается, тем больше инвестиций (и следовательно, производство), но тем ниже спрос на товары, поскольку у потребителей остается меньше денег. В связи с усовершенствованием модели здесь рассматривается, с одной стороны, уровень реального процента r , с другой – национальный доход Y , но название самой модели сохранилось. Кривая IS показывает, что если реальная ставка процента повышается, то для того чтобы сохранить равновесие на рынке товаров, их производство должно сокращаться. Все точки IS являются такими комбинациями Y и r , при которых рынок товаров находится в равновесии.

Кривая LM отражает соответственно возможные комбинации спроса и предложения денег, обеспечивающие равновесие на денежном рынке. В каждой ее точке спрос на деньги, определяемый уровнем реальной процентной ставки r , равен задаваемому экзогенно (под влиянием денежной политики государства) предложению денег.

Таким образом, пересечение кривых IS и LM, помещенных на одном графике, где абсцисса – объем национального дохода Y , а ордината – реальная ставка процента r , выявляет точку макроэкономического равновесия как результат условий, складывающихся и на товарном, и на денежном рынках. Отношение это крайне упрощено, ибо не учитывает внутренние

причины создания таких условий, а также вероятностный характер монетарной системы.



Монополистическая конкуренция – ситуация рыночного поведения фирм, промежуточная между ситуациями свободного рынка и монополии. По теории монополистической конкуренции, разработанной Е. Чемберлином, Дж. Робинсон и другими западными экономистами, монополистически конкурентная отрасль – это отрасль, включающая множество фирм, производящих сходные, но не идентичные виды продукции. Рынок монополистической конкуренции продавцов аналогичен совершенному конкурентному рынку в том смысле, что в нем также много фирм и проникновение новых фирм не ограничено. Но он отличается от рынка совершенной конкуренции тем, что рыночная продукция дифференцирована. Объем монопольной власти, которой обладает фирма, зависит от успеха в дифференциации ее продукта по сравнению с продуктами других фирм.

На долговременном отрезке приток новых фирм на рынок сопровождается снижением цен и происходит до тех пор, пока прибыль не снизится до нуля. Тогда фирмы вынуждены работать с неполной загрузкой производственных мощностей, т.е. при объемах выпуска ниже тех, которые минимизируют средние издержки.

Монопольная власть – способность фирмы-монополиста влиять на цену продукта (или услуги) и устанавливать ее выше предельных издержек, тогда как на конкурентном рынке цена равна предельным издержкам. Степень монопольной власти определяется коэффициентом Лернера.

Монопольная прибыль – прибыль, получаемая фирмой, использующей свою монополия власть для продажи продукции по цене выше конкурентного уровня. Это величина, превышающая все альтернативные издержки фирмы и, следовательно, минимальную прибыль, которая требуется фирме для продолжения своей деятельности в данной отрасли (такая прибыль называется нормальной).

Монопольная цена – цена товара или услуги, устанавливаемая фирмой, которая является монополистом на рынке данного товара (услуги). Ее величина зависит от монопольной власти фирмы, эластичности спроса, а в ряде случаев – от ограниченности платежеспособного спроса в экономике в целом. Накладка к предельным издержкам, которыми определяется цена в условиях совершенной конкуренции, назначается монополистом в зависимости от эластичности спроса на товар данной фирмы. Если она невелика, наценка будет большой (фирма обладает значительной монопольной властью); если же эластичность велика, наценка будет минимальной.

Монопсония (от греч. *móno* – один и *opsōnia* – закупка) – монополия покупателя, ситуация на рынке товаров и услуг, когда имеется только один покупатель и много продавцов. В широком смысле слова термин «монопсония» относят ко всем рынкам, где определяющее влияние на формирование цены оказывают покупатели, потребители товаров и услуг.

Моральный износ капитала (основных средств) – снижение стоимости основных фондов вследствие роста производительности труда и технического прогресса. Моральный износ проявляется в 2 формах. Первая связана с утратой основными фондами стоимости, когда

объекты той же конструкции по истечении некоторого времени вследствие повышения производительности труда в отраслях, производящих их, выпускаются при меньших затратах труда (становятся дешевле).

Вторая форма морального износа связана с появлением в обществе новой, более производительной и экономичной техники в результате научно-технического прогресса. Возрастает ее эффективность, которая может складываться из ряда факторов: автоматизации управления, большей надежности и экономичности в эксплуатации, обеспечения лучшей техники безопасности труда и т.д. Это ведет к тому, что имеющаяся техника, не изношенная физически, устаревает. Стоимость старых машин и оборудования падает пропорционально относительному снижению их эффективности.

Мультипликатор – коэффициент, служащий мерой умножающего воздействия положительной обратной связи на выходную величину управляемой системы.

Умножающее воздействие носит для каждой «порции» увеличения входной величины затухающий характер на протяжении нескольких циклов развития системы. В частности, в экономике прирост капитальных вложений вызывает прирост национального дохода, часть которого также направляется на капитальные вложения; последние снова дают прирост дохода (но уже меньшего объема), и так до тех пор, пока влияние данного прироста вложений не перестанет сказываться на выходной величине – объеме национального дохода.

В теории экономического роста M означает, что с приростом общей суммы капитальных вложений национальный доход возрастает на величину, которая в α раз больше, чем прирост капиталовложений (α – величина M).

Иначе говоря, если прирост национального дохода обозначить ΔN , а прирост вложений – ΔK , то эта зависимость будет иметь вид:

$$\Delta N = \alpha \Delta K. (1)$$

Зная распределение национального дохода на накопление и потребление, получим:

$$\Delta N = \frac{1}{1-p} \Delta K = \alpha \Delta K, (2)$$

где p – доля, которую составляет в приросте национального дохода прирост затрат на непроизводственное потребление. M а часто называют **мультипликатором Кейнса**, по имени великого английского экономиста, который ввел в широкий обиход этот показатель (разработанный, впрочем, до него другим английским экономистом – Р. Каном). При анализе государственного бюджета мультипликатор Кейнса определяют также как увеличение объема производства в результате роста правительственных расходов на одну денежную единицу.

Таким образом, прирост национального дохода выступает как функция приростов капитальных вложений. Это и позволяет использовать M в динамических моделях экономики.

Накладные расходы (косвенные затраты) – расходы, затраты, сопровождающие, сопутствующие основному производству, но не связанные с ним напрямую, не входящие в стоимость труда и материалов. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, организацию, обслуживание производства, на командировки, обучение работников и так называемые непроизводительные расходы (потери от простоев, порчи материальных ценностей и др.). Накладные расходы включаются в себестоимость продукции, издержки ее производства и обращения.

Налоги – обязательные платежи, взимаемые центральными и местными органами государственной власти с физических и юридических лиц, поступающие в государственный и местный бюджеты. Налоги – основной источник средств, поступающих в государственную казну. Одновременно налоги служат одним из способов регулирования экономических процессов хозяйственной жизни. Система налогов обладает разветвленной структурой, в ней представлено множество разнообразных видов и типов налогов, величина налоговых ставок устанавливается обычно в законодательном порядке. В РФ по уровням взимания налоги делятся на *федеральные, субъектов Федерации, местные*. По виду

объектов налогообложения налоги делятся на *прямые*, взимаемые непосредственно с дохода (подходный налог, налог на прибыль, заработную плату и ее прирост), и *косвенные* – в виде надбавок к цене товаров и услуг (акцизные сборы, налог с продаж, частично налог на добавленную стоимость).

Налоговая ставка – величина налога в расчете на единицу налогообложения, то есть доля от стоимости объекта налогообложения, которую подлежит уплатить в виде налога. Различают *твердые* налоговые ставки в абсолютной сумме, не зависящие от величины дохода (*реальные налоги*), *пропорциональные ставки*, действующие в одинаковом проценте к доходу вне зависимости от его величины (*пропорциональное обложение*), *прогрессивные ставки*, возрастающие по мере роста облагаемого дохода (*прогрессивное обложение*), и *регрессивные* налоговые ставки, понижающиеся по мере увеличения дохода.

Налогооблагаемая база – база налогообложения, сумма, с которой взимается налог, налогооблагаемый доход и стоимость облагаемого налогом имущества (и других активов).

Национальный доход – обобщающий показатель экономического развития страны; вновь созданная в материальном производстве стоимость. Национальный доход складывается из:

- заработной платы рабочих и жалования служащих;
- дополнительных выплат;
- рентных доходов владельцев собственности;
- чистого процента по потребительским кредитам;
- прибылей корпораций;
- доходов собственников.

Национальный доход отличается от ВВП на сумму амортизационных отчислений и косвенных налогов на предпринимателей.

Национальный доход – в экономических моделях – денежный поток, направленный от фирм к домохозяйствам в уплату за факторы производства.

Невозвратные издержки – затраты, понесенные в прошлые периоды, которые нельзя возместить ни в данный момент, ни в будущем. К ним относятся прежде всего произведенные одноразовые затраты, например издержки на приобретение лицензии, которая уже не может быть использована или продана, затраты на регистрацию предприятия, неучтенные платежи.

Несовершенная конкуренция – конкуренция в условиях, когда отдельные производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят. При несовершенной конкуренции затруднены вступление в рынок и выход из рынка, ограничен доступ к информации.

Нефункциональный спрос – спрос, возникающий у потребителей не в силу потребительских характеристик товара, а под влиянием каких-либо других факторов.

Низший товар – товар, спрос на который падает при росте количества этого товара и смещается в сторону товаров более высокого качества. В условиях роста доходов потребителей эти товары постепенно вытесняются из потребления и заменяются более качественными товарами.

Номинальная заработная плата – установленная, зафиксированная в расчетной ведомости или в иных документах величина заработной платы в денежном выражении, характеризующая уровень оплаты труда вне связи с ценами на товары и услуги и денежными расходами работника. В отличие от номинальной реальная заработная плата учитывает покупательную способность денег.

Номинальная процентная ставка – ставка процента, исчисленная без учета инфляции.

Норма накопления – макроэкономический показатель, который исчисляется как отношение фонда накопления ко всему национальному доходу (или ВВП).

Норма ссудного процента (процентная ставка, ссудный процент) – плата за кредит в процентном выражении к сумме кредита в расчете на определенный период времени: год, месяц и т.д.

Процентные ставки зависят от количества денег в обращении, спроса на заемные средства,

политики правительства, оценки кредитором риска невозвращения займа, периода займа и курса национальной валюты.

Различают долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные, фиксированные и плавающие процентные ставки.

Нормальная прибыль – уровень прибыли, достаточный для поддержания безубыточного производства и продажи товара, необходимый для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, не были пущены на другие цели уровня прибыли.

Превышение объемов нормальной прибыли привлекает в отрасль дополнительные ресурсы и создает условия для доступа в отрасль новых компаний.

При уровне прибыли ниже нормального часть ресурсов выводится из отрасли в расчете на более благоприятные возможности производства других товаров.

Нормальная прибыль – важный компонент условий совершенной конкуренции, при которых в долгосрочном периоде возможно получать только нормальную прибыль.

Нормальная прибыль с практической точки зрения – прибыль на вложенный капитал, которая могла бы быть получена, если бы капитал владельцев предприятия был отдан в ссуду или в аренду, а не направлен в производство.

Нормальный товар – товар, спрос на который растет при росте доходов потребителя, то есть эластичность спроса по доходу положительна.

Нормативная экономика (нормативная экономическая теория) – теория, которая способна не только объяснить экономические явления и события, но призвана прежде всего способствовать выработке экономической политики, необходимого образа действий, принятию рациональных решений. Нормативная теория должна давать конкретные рекомендации правительству, руководителям предприятий, фирм, как необходимо действовать в складывающейся экономической ситуации.

Общая полезность – удовольствие, удовлетворение потребностей, исполнение запросов, которое получают люди от потребления товаров и пользования услугами. Полезность представляет субъективную категорию, ибо у каждого человека есть свое восприятие удовольствия, удовлетворения и свой круг потребностей.

Общее экономическое равновесие – равновесное состояние экономики, складывающееся в результате уравнивающего взаимодействия спроса на товары, услуги, ресурсы, их предложения на рынках и формирующейся под влиянием спроса и предложения системы цен.

Общественные издержки – убытки, которые терпит общество от неэффективности тех или иных предприятий или корпораций и от принимаемых ими решений, если они, принося доходы или блага одним членам общества и общественным группам, одновременно наносят ущерб другим.

Общественные товары (блага) – товары и услуги, предоставляемые государством его гражданам на равных началах и потому, как правило, не носят конкурентного характера. Такие блага не могут быть предоставлены отдельным лицам без предоставления их другим лицам. К общественным благам относятся юридическая помощь, оборона, бесплатное образование, здравоохранение, бесплатный проезд, общедоступное посещение музеев. Все они оплачиваются за счет населения, для чего государство собирает *налоги*. Общественные блага взаимодействуют с индивидуальными (частными) благами, особенно часто первые влияют на объемы и характер *потребления* вторых (например, доступность и качество государственного образования влияют на выбор родителями частных школ для своих детей).

Объем (величина) предложения – количество товара или услуг определенного вида, предложенное к продаже на некотором рынке по конкретной цене в течение определенного периода времени. Величина предложения зависит от цен на товары и услуги, издержек производства, цен на товары-субституты и комплементарные блага, от налогов.

Объем (величина) спроса – количество товаров, услуг или факторов производства определенного вида, которое потребители или фирмы желают купить по данной цене в

течение определенного периода времени. Величина спроса зависит от доходов покупателей, цен на товары и услуги, цен на товары-субституты и комплементарные блага, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений.

Ограниченность ресурсов – недостаточность имеющихся в распоряжении людей природных и трудовых ресурсов, основного капитала для производства благ, способных удовлетворить возрастающие потребности человека и общества.

Однородный продукт (товар) – идентичные по своим потребительским свойствам товары, предлагаемые конкурирующими производителями. Однородность продукции вынуждает производителей назначать за них одинаковые цены. К однородным продуктам относится большая часть продукции сельского хозяйства, а также сырьевые товары.

Олигополия (от греч. oligos – малочисленный и pōléo – продаю, торгую) – тип отраслевого рынка, на котором несколько фирм продают стандартизованный или дифференцированный товар, причем доля каждого из них в общих продажах настолько велика, что изменение в количестве предлагаемой продукции одной из фирм ведет к изменению цены. Доступ на олигополистический рынок для других фирм затруднен. Контроль над ценами на таком рынке ограничен взаимозависимостью фирм (за исключением случая сговора). Обычно на олигополистическом рынке действует сильная неценовая конкуренция. Прибыль каждой фирмы зависит не только от реакции потребителей, но и от действий конкурентов.

Олигопсония (от греч. oligos – малочисленный и orsonia – покупка) – тип отраслевого рынка, на котором присутствуют только несколько покупателей и доля каждого из них так велика, что он может влиять на изменение рыночной цены.

Операции на открытом рынке – один из элементов осуществления денежно-кредитной политики государства, заключающейся в том, что центральный банк покупает и продает ценные бумаги (векселя, казначейские обязательства, облигации) на открытом рынке, влияя тем самым на курс ценных бумаг и получая прибыль. Посредством таких операций увеличивается или уменьшается объем денежной массы в обращении. Посредством покупки увеличивается вложение средств в экономическую систему, вследствие чего повышается объем кредитов. От продажи наблюдается обратный эффект.

Оптимальный выпуск – уровень выпуска, объем производства продукции, максимизирующий массу прибыли фирмы. При производстве в меньших масштабах прибыль уменьшается в связи с большой долей постоянных издержек в затратах, а при увеличении производства падает величина спроса и цены, при этом могут резко возрастать переменные издержки в связи с ограниченностью какого-либо фактора производства.

Оптимум потребителя в кардиналистской теории – структура расходов потребителя на покупку набора товаров, при которой максимизируется общая полезность этого набора, что имеет место при равенстве предельных полезностей товаров, входящих в набор.

Ординалистская полезность – основа ординалистской теории потребительского выбора, величина полезности, измеренная не ее количеством, а по порядковой шкале, в виде порядкового номера значимости полезности данного блага, товара.

Открытый (отраслевой) профсоюз – профсоюз, объединяющий всех рабочих, занятых в определенной отрасли. В составе отраслевого профсоюза преобладают неквалифицированные или полуквалифицированные рабочие.

Открытый (явный) сговор – ситуация согласованных действий, зафиксированных в виде формальных соглашений (на тайных встречах). В настоящее время открытый сговор является незаконным в большинстве стран.

Относительное сравнительное преимущество – преимущество одного производителя нового товара перед другими, состоящее в том, что у него самые низкие затраты, обусловленные заменой производства старого товара новым.

Отрасль с возрастающими издержками – отрасль, расширение производства в которой обусловлено вступлением в нее новых фирм, повышением цен на потребляемые ресурсы и ростом издержек производства.

Отрасль с постоянными издержками – отрасль, в которой вступление новых фирм и

расширение производства не оказывает влияния на цены потребляемых ресурсов.

Отрасль с убывающими издержками – отрасль, в которой вступление новых фирм и расширение производства сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы и сокращением издержек производства.

Отрицательный эффект масштаба производства – снижение экономической эффективности при увеличении масштаба, объема деятельности, возникающее в условиях, когда долговременные средние издержки возрастают по мере увеличения объема выпускаемой продукции сверх некоторого предела.

Пааше индекс – один из распространенных агрегатных индексных показателей, по которым оценивается изменение общего уровня цен. Исчисляется как отношение фактической стоимости проданных товаров в изучаемом периоде к ее условной оценке в ценах базисного периода:

$$I = \frac{\sum p_i^1 q_i^1}{\sum p_i^0 q_i^1},$$

где p_i^1, p_i^0 – цены товаров соответственно для изучаемого (¹) и базисного (⁰) периода; q_i^1 – количество товаров, проданных в изучаемый период.

Парадокс бережливости – противоречие, заключающееся в том, что попытка сберечь больше приводит к уменьшению объема сбережений, что связано с возрастанием предложения денег сберегательным банкам, уменьшением ставки депозитного процента, в связи с чем общий объем сбережений сокращается.

Парето-эффективность (Парето-оптимальность, оптимальность по Парето (англ. Pareto optimality)) – уровень организации экономики, при котором:

- уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц;
- входные ресурсы используются наиболее эффективно (эффективность производства), а результат обеспечивает максимально возможную полезность для потребителей (эффективность распределения ресурсов).

Определение предложено выдающимся итальянским экономистом В. Парето.

Патриархальная (традиционная) экономика – экономическая система, в которой традиции, обычаи определяют способ использования редких, ограниченных природных ресурсов.

Первичный дефицит – превышение расходной части государственного бюджета над доходной, имеющее место даже без учета расходов на обслуживание государственного долга.

Поглощение (аквизиция) – форма принудительного слияния, приобретение одной фирмы другой; поглощающая фирма остается юридическим лицом, а поглощаемая ликвидируется, передав при этом первой все имущество, обязательства, долги. Поглощающая компания в результате такой операции увеличивает свои активы на сумму чистых активов поглощаемой компании. А ее акционерам предоставляется право приобрести новые акции пропорционально долевого участию каждого. Чаще всего поглощение происходит посредством скупки акций, выкупа контрольного пакета.

Позитивная экономика (позитивная экономическая теория) – часть экономической теории, которая изучает и объясняет наблюдаемые экономические факты, события, процессы, устанавливает связь между ними в отличие от нормативной экономической теории, которая предписывает, советует, каким образом следует проводить экономическую политику, управлять экономикой.

Показатели экономического роста – обобщающие параметры, характеризующие увеличение полезных результатов экономической деятельности за определенный период, измеряются отношением величины результата в последующий период к его величине в предшествующем периоде, выраженным в процентах.

Ползучая инфляция – инфляция, проявляющаяся в длительном постепенном росте цен.

Считается, что ползучей инфляции соответствуют темпы роста цен около 10% в год. Ползучая инфляция не вызывает серьезного беспокойства населения и предпринимателей, сохраняет процентную ставку на рынках капиталов на достаточно высоком уровне.

Положительный эффект масштаба производства – эффект снижения затрат на единицу произведенной продукции при распределении постоянных затрат на все большее количество произведенной продукции.

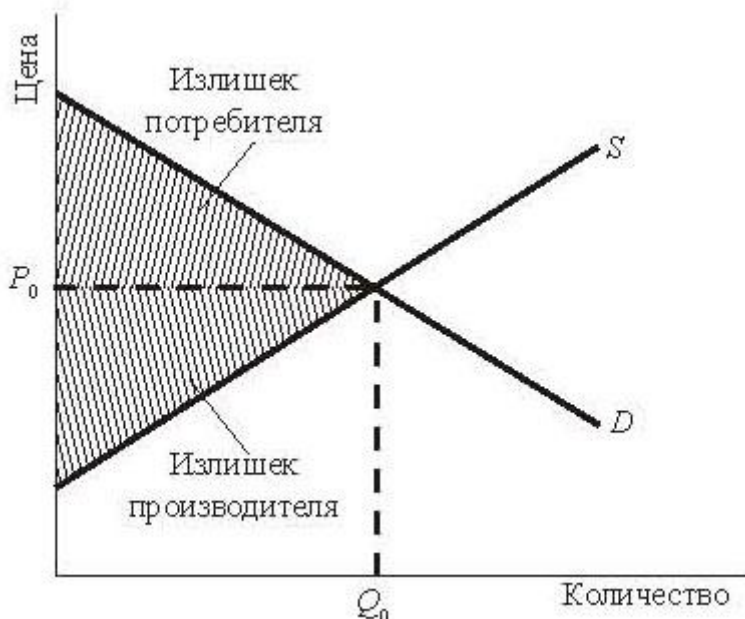
«Пол» цены – законодательно установленный минимальный уровень цен на товары и услуги. Любая цена выше этого минимума или равная ему законна, цена ниже его незаконна. Ценовой минимум, превышающий равновесную цену, обычно вводится тогда, когда в обществе складывается представление, что свободная работа рыночной системы не обеспечивает достаточный уровень дохода некоторым категориям поставщиков рыночных ресурсов или производителей.

Постоянный эффект масштаба производства – ситуация, при которой величина долгосрочных средних издержек не зависит от объема производства.

«Потолок» цен – законодательно установленный максимальный уровень цен на товары и услуги. Любая цена ниже этого максимального уровня или равная ему законна, цена выше его незаконна. Обычно устанавливается в целях ограничения роста цен и обеспечения спроса низкодоходных слоев населения посредством ограничения цен.

Потребительские расходы – затраты домашних хозяйств на потребление товаров и услуг.

Потребительский излишек (дополнительная выгода) – разница между тем максимумом, который человек готов заплатить за товар (приобретенной полезностью товара), и рыночной ценой этого товара (т.е. оплаченной частью полезности). Цена товара для потребителя представляет собой его издержки при потреблении этого товара. Для совокупности потребителей излишек равен площади между кривой спроса и рыночной ценой (ее уровень обозначен P_0 на рисунке).



Потребности – одна из фундаментальных категорий теоретической и прикладной экономики. Это виды продукции, товаров, услуг, вещей, в которых нуждаются люди, которые они желают, стремятся иметь и потреблять, использовать. К потребностям относят не только то, что приносит пользу, крайне необходимо для жизни, но и реальные запросы на предметы, которые могут оказаться вредными для здоровья, но потребляются людьми в силу сложившихся привычек и получаемого удовольствия, удовлетворения. Потребности разделяются на биологические и социальные, последние обусловлены общественной природой человека. Кроме того, различают насыщаемые, имеющие четкий предел, и ненасыщаемые потребности, стремление удовлетворить которые не имеет четко обозначенного предела (например, потребности в знаниях).

Правило величины «70» – приближенный способ расчета срока удвоения уровня цен при неизменном уровне инфляции.

Срок удвоения (в годах) = 70 делить на годовой уровень инфляции.

Правило использования ресурсов (комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль) – комбинация ресурсов, при которой предельный продукт в денежной форме каждого ресурса равен предельным издержкам на ресурс.

Предельная норма замещения – коэффициент, показывающий в какой пропорции одно благо замещается на другое благо при условии, что их общая полезность для потребителя остается без изменений. Например, если при замещении одного литра сметаны пятью литрами молока потребитель получает то же удовлетворение потребности в молочных продуктах, то это соотношение и есть предельная норма замещения. По мере сокращения блага его предельная норма замещения возрастает.

Предельная норма технологического замещения (MRTS) (то же: предельная норма технического замещения) – количество одного ресурса (фактора производства), которое требуется для замены единицы другого ресурса без изменения объема выпуска (т.е. при движении вдоль изокванты). MRTS определяется угловым коэффициентом изокванты, вдоль которой происходит замещение одного фактора производства другим.

Предельная полезность – дополнительная полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы какого-либо блага (при неизменности потребления других благ). Это одно из фундаментальных понятий экономической науки, на котором строятся многочисленные теории и концепции об экономическом поведении индивидуумов и фирм. Математически предельная полезность блага представляет собой частную производную функции полезности по этому благу (если функция полезности является дифференцируемой).

Предельные издержки на покупку ресурса (MRC) – дополнительная сумма, на которую возрастут общие издержки в результате приобретения дополнительной единицы определенного ресурса.

Предельный доход от ресурса (MRP) – изменение общего размера выручки фирмы в результате использования дополнительной единицы ресурса. При этом предполагается, что количество всех других используемых ресурсов остается неизменным.

Предельный продукт в денежной форме равен изменению общего объема выручки, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение – стремление, желание производителя (продавца) предложить к продаже свои товары. Количественно измеряется, выражается величиной, объемом предложения. Величина предложения характеризует количество товаров и услуг, которое производитель желает и может, способен продать по данной цене в определенный период времени. Величина предложения зависит от цены, но на предложение влияют и многие другие, так называемые неценовые факторы.

Предложение труда – выраженные работниками, обладающими определенными качественными характеристиками, желание и возможность работать определенное количество времени при альтернативных уровнях заработной платы и прочих равных условиях.

Предмет экономики – противоречие между ограниченным характером ресурсов и неограниченностью человеческих желаний и потребностей.

Предметы труда – часть средств производства (сырье, материалы и др.), на которую направлен труд человека. Предметы труда либо даны природой, либо являются продуктами труда.

Предпринимательская прибыль – часть прибыли от предпринимательской деятельности, которую получают сами предприниматели.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности. Предприятие имеет право заниматься

любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе предприятия. Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием. Различают *государственные, муниципальные, коллективные, индивидуальные* (семейные, частные) предприятия.

Прибыль бухгалтерская – прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды. Бухгалтерская прибыль отличается от чистой экономической прибыли на величину вмененных издержек.

Прибыль валовая (общая) – разница между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство, исчисленная до вычета налога на прибыль.

Прибыль чистая (остаточная) – прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после выплаты налогов, отчислений, обязательных платежей. Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, производятся реинвестиции в производство и формирование фондов и резервов.

Принцип максимума – достижение максимального объема производства при имеющихся ресурсах.

Принцип минимума – использование минимального объема ресурсов для производства данного объема продукции.

Проблема выбора в экономике – необходимость выбора, обусловленная тем, что материальные потребности общества безграничны, а имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки).

Продукт фактора производства предельный (MP) – величина прироста совокупного продукта, при изменении используемого ресурса на единицу.

Продукт фактора производства совокупный (общий) (TP) – общий объем произведенных фирмой товаров и услуг за единицу времени.

Продукт фактора производства средний (AP) – доля совокупного продукта на единицу используемого ресурса.

Производный спрос – спрос на производственные ресурсы (факторы производства), определяемый спросом на товары, при производстве которых используются эти ресурсы. Предположим, увеличился спрос на велосипеды, поэтому выросло их производство. Но оно в свою очередь вызвало производный спрос на металл, резину и т.д.

Производство – процесс превращения ресурсов в готовую продукцию. В процессе производства используются средства производства. Формы производства: от натурального крестьянского хозяйства до современного предприятия, выпускающего крупносерийную продукцию.

Промежуточный продукт – товары, которые используются фирмой как факторы производства при изготовлении других товаров или услуг.

Профицит бюджета – положительное сальдо бюджета, превышение доходов над расходами.

Равновесие Курно – некооперативное равновесие: простая модель олигополии (на примере ее частного случая – дуополии), где фирмы конкурируют друг с другом, производя однородный товар и зная общую кривую рыночного спроса.

Обе фирмы должны решить, сколько продукции выпускать, и обе принимают свои решения в одно и то же время. Конечная цена зависит от совокупного объема производства обеих фирм. Главная особенность модели: каждая фирма принимает решения, считая объем выпуска своих конкурентов (конкурента в случае дуополии) постоянным в течение заданного периода.

В конечном счете прибыли, получаемые каждой фирмой, выше, чем если бы они были при совершенной конкуренции, но они ниже, чем если бы фирмы договорились друг с другом. Но подобные договоренности обычно осуждаются и, кроме того, фирмы могут не верить

друг другу: если контрагент в нарушение договоренности снизит цену по сравнению с условленной, то он увеличит сбыт и одержит победу в конкуренции.

Равновесие на денежном рынке – равенство на денежном рынке количества предлагаемых денежных средств тому количеству денег, которое желают иметь у себя население и предприниматели.

Разделение труда – дифференциация, специализация трудовой деятельности, приводящая к выделению и осуществлению различных ее видов. При вертикальном разделении труда происходит разделение по уровням, например, разделяются производство и управление производством. При горизонтальном разделении труда делятся виды работ в пределах одного уровня, например, выделяются изготовление, обработка деталей изделия и сборка изделия из этих деталей.

Также различают:

- общее разделение труда по отраслям общественного производства;
- частное разделение труда внутри отраслей;
- единичное разделение труда внутри организаций по технологическим, квалификационным и функциональным признакам.

Рациональность потребителя – предпосылка теории спроса, согласно которой потребители стремятся расходовать деньги на покупку таким образом, чтобы она обладала наибольшей полезностью.

Реальная заработная плата – заработная плата, исчисленная, определяемая в виде количества благ, потребительских товаров и услуг, которые можно на нее приобрести. Реальная заработная плата определяется как размером номинальной заработной платы, так и уровнем цен на потребительские товары и услуги, а также налогов, выплачиваемых из заработной платы. Реальная заработная плата уменьшается при наличии инфляции, если инфляция не компенсируется увеличением, индексацией заработной платы.

Реальная процентная ставка – процентная ставка, очищенная от инфляции. Рассчитывается как разница между номинальной ставкой процента и уровнем инфляции. Проявляется в двух видах: *ex ante*, то есть предполагаемая до наступления периода инфляции, которую ожидают заемщики и кредиторы в момент выдачи ссуд, и *ex post*, то есть реальная, фактическая, состоявшаяся.

Редкость – ограниченность отдельных видов ресурсов, несоответствие их количества тому, которое необходимо для удовлетворения потребностей производства, личности, общества.

Рента (нем. Rente, франц. rente, от позднелат. *rendita*, лат. *reddita* – отданная назад, возвращенная) – вид дохода, регулярно получаемого с капитала, земли, имущества и не связанного с предпринимательской деятельностью. Во многих капиталистических странах рентой также называются проценты, выплачиваемые по облигациям государственных займов. Лица, живущие на ренту, образуют «паразитический слой общества» – рантье.

Рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности. Количественно рентабельность исчисляется как частное от деления прибыли на затраты, расход ресурсов, обеспечивающих получение прибыли. Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от ее реализации к себестоимости. Рентабельность производства определяется как отношение прибыли, приносимой производством, к стоимости основных средств.

Ресурсы – источники и предпосылки получения необходимых людям материальных и духовных благ, которые можно реализовать при существующих технологиях и социально-экономических отношениях. Ресурсы подразделяются на три основные группы:

- труд;
- земля;
- капитал.

Рецессионный разрыв – величина, на которую текущие совокупные расходы меньше совокупных расходов, соответствующих уровню ВВП при полной занятости. Рецессионный разрыв в несколько раз уменьшает реальный ВВП.

Рынок труда – сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок.

Основными компонентами рынка труда являются:

- спрос на рабочую силу и предложение рабочей силы;
- стоимость рабочей силы;
- цена рабочей силы;
- конкуренция между работодателями и работополучателями, работодателями и наемными работниками.

Субъектами рынка труда выступают:

- работодатели и их представители (союзы);
- работники и их представители (профсоюзы);
- государство и его органы: министерство труда и социальной защиты населения, департаменты, комитеты и департаменты по труду и занятости и т.д.

Различают внешние и внутренние, открытые и скрытые рынки труда.

Рынок факторов производства – сфера товарного обращения ресурсов хозяйственной деятельности: земли, сырья и труда. Рынок, на котором домохозяйства продают, а фирмы покупают ресурсы. В экономической теории считается, что именно домохозяйства являются владельцами труда, капитала и земли (основных факторов производства).

Рыночная экономика – форма экономической организации, при которой координация действий осуществляется на основе взаимодействия на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей.

Рыночная экономика – экономика, основанная на принципах:

- свободного предпринимательства;
- многообразия форм собственности на средства производства;
- рыночного ценообразования;
- договорных отношений между хозяйствующими субъектами;
- ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Сбалансированный бюджет – бюджет, в котором соблюдено соответствие между расходами и доходами.

Свободные блага – это блага, которые имеются в неограниченном количестве, и, как следствие, имеют нулевую цену на рынке.

Себестоимость продукции – текущие издержки производства и обращения, реализации продукции, исчисленные в денежном выражении. Себестоимость включает в себя:

- затраты на материалы;
- прямые затраты на рабочую силу;
- переменные издержки: материальные затраты, амортизация основных средств, заработная плата основного и вспомогательного персонала, накладные расходы, непосредственно связанные с производством и реализацией.

Сегментация рынка – сегментирование – стратегия производителей и продавцов товаров, заключающаяся в разделении рынка на отдельные части (*сегменты*) по признаку вида продаваемого товара, территориального расположения, типа наиболее представленных на данной части рынка покупателей, по социальным признакам. Выделяют сегментирование рынка *по географическому типу*, когда в основу заложены географические факторы; сегментирование *по демографическому принципу*, в основе которого лежат демографические признаки; сегментирование рынка *по поведенческому принципу*, исходя из поведенческих особенностей покупателей; сегментирование *по психографическому принципу*, основанное на разделении покупателей в зависимости от принадлежности к социальным группам (рабочие, крестьяне, служащие, интеллигенция, городские и сельские жители, граждане с разным уровнем дохода).

Синергия – при слиянии компаний, существенное увеличение эффективности компании, образовавшейся после слияния мелких компаний, по сравнению с суммарной эффективностью ее частей до объединения.

Система национальных счетов – система национального учета, основанная на обобщении и систематизации данных сплошных и выборочных обследований, а также статистической отчетности. Результатом обработки первичной информации является комплекс балансовых таблиц, показатели которых позволяют определить обобщающие макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики и динамику экономического роста.

Система социальной защиты – совокупность принимаемых государством мер по социальной защите и поддержке населения, а именно, забота государства, общества о гражданах, нуждающихся в помощи, содействии в связи с возрастом, состоянием здоровья, социальным положением, недостаточной обеспеченностью средствами существования. Социальная помощь (социальная защита, социальное обеспечение) проявляется в виде пенсий, пособий, предоставления материальной помощи, обслуживания больных и престарелых, заботы о детях.

Система социальных гарантий – совокупность социально-экономических и правовых гарантий, обеспечивающих каждому члену общества реализацию его важнейших социально-экономических прав и свобод.

Скрытая инфляция – инфляция, возникающая вследствие товарного дефицита, сопровождающегося стремлением государственных органов удержать цены на прежнем уровне.

Слияния (амальгамация) – объединение, как правило, добровольное, имущества и деятельности двух или нескольких компаний с целью создания новой компании или поглощения этих компаний одной из них. В случае создания новой компании остальные прекращают существовать и распускаются. Акции новой компании распределяются пропорционально вкладам компаний и их собственников. Капитал новой компании равен сумме активов всех слившихся компаний. Известны *два метода слияния компаний*: а) прямое присоединение или поглощение собственности мелких компаний одной крупной, структура присоединяемых компаний при этом меняется не полностью; б) образование новой компании с передачей ей активов других компаний, что связано с коренной ломкой структуры всех сливающихся компаний. Если речь идет о слиянии нескольких однородных по характеру производства предприятий, иногда используется термин *фузия*.

Сложный процент – начисление процентов на проценты, расчет процентов на два или большее число периодов, проводимый таким образом, что процент начисляется не только на исходную сумму, но и на процент, начисленный в предыдущем периоде. Например, в банк помещен вклад величиной в 1 тыс. долл. под 20 сложных процентов за каждый период, скажем, год. После первого периода процент составит $1000 \times 0,2 = 200$ долл. После второго периода прирост составит $(1000 + 200) \times 0,2 = 240$ долл., после третьего периода $(1000 + 200 + 240) \times 0,2 = 288$ долл. и т.д.

Собственность – исторически развивающиеся общественные отношения, которые характеризуют распределение (присвоение) вещей как элементов материального богатства общества между различными лицами (отдельными индивидуумами, социальными группами, государством). Совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), составляет объект собственности, т.е. имущество соответствующего лица, поэтому отношения собственности называют также имущественными отношениями. Эти отношения, законодательно урегулированные государством, приобретают форму права собственности.

Различают государственную (федеральную и субъектов РФ), муниципальную, частную формы собственности. Отношения по поводу собственности играют определяющую роль в системе экономических отношений.

Совершенная конкуренция (совершенно конкурентная фирма) – конкуренция между производителями, продавцами товаров, имеющая место на так называемом идеальном рынке, где представлено неограниченное количество продавцов и покупателей однородного товара, свободно общающихся между собой. Реально такая конкуренция практически не наблюдается, а приходится иметь дело с несовершенной конкуренцией.

Совокупное предложение – категория макроэкономики, характеризующая полное количество товаров и услуг, которое может быть предложено на рынке при различных уровнях цен. Совокупное предложение приблизительно оценивается величиной ВВП. Совокупное предложение зависит:

- от размера затрат;
- от изменений на рынках труда, капитала, земли и других природных ресурсов;
- от изменений в технологии и производительности труда.

Совокупный спрос – категория макроэкономики, характеризующая планируемые расходы на конечные товары и услуги в экономике в целом. Совокупный спрос зависит от уровня цен, размера доходов населения, намерений на будущее, налогов, правительственных расходов и денежного предложения. Совокупный спрос подразделяется на:

- спрос домохозяйств;
- спрос на инвестиции;
- спрос на товары и услуги со стороны государства;
- спрос на экспортно-импортные товары.

Спекулятивный спрос – спрос, который возникает в условиях реального или искусственно нагнетаемого дефицита того или иного товара, когда рыночное предложение по какой-либо причине оказывается недостаточным.

Спекулятивный спрос на деньги – потребность в наличных денежных средствах, необходимых для осуществления привлекательного инвестиционного проекта (т.е. для наращивания богатства).

Специализация производства – сосредоточение деятельности на относительно узких, специальных направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции.

Спрос – фундаментальное понятие рыночной экономики, означающее подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести данный товар. Спрос характеризуется его величиной, означающей количество товара, которое покупатель желает и способен приобрести по данной цене в данный период времени. Объем и структура спроса зависят как от цен на товар, так и от других, неценовых факторов, таких, как мода, доходы потребителей, а также от цены на другие товары, в том числе на товары-заменители и на сопряженные, сопутствующие товары. Различают индивидуальный спрос одного лица, рыночный спрос на данном рынке и совокупный спрос на всех рынках данного товара или на все производимые и продаваемые товары.

Спрос единичной эластичности – эластичность, при которой один процент изменения величины спроса приводит к одному проценту изменения цены. Единичной эластичности соответствует коэффициент эластичности равный единице.

Спрос на труд – количество труда, которое работодатели желают нанять в данный период времени за определенную ставку заработной платы. Спрос на труд определяется:

- объемом производства и его отраслевой структурой;
- степенью трудоемкости производства;
- ценой труда.

Сравнительное преимущество – по Д. Рикардо, концепция, согласно которой экономические субъекты, будь то отдельные люди или целые страны, оказываются наиболее производительными, когда они специализируются на производстве тех товаров и услуг, в изготовлении которых они проявляют особую эффективность или располагают значительным опытом и квалификацией.

Средняя склонность к потреблению – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

Средняя склонность к сбережениям – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую сберегают домохозяйства. Изменения нормы сбережений отражают колебания предпочтений населения между немедленным и будущим потреблением.

Средства труда – совокупность средств производства, с помощью которых люди

воздействуют на предметы труда, видоизменяя их в соответствии со своими целями и потребностями.

Ссудный капитал – денежный капитал, предоставляемый в виде ссуды на условиях возвратности с выплатой ссудного процента.

Стагфляция (от лат. stagno – делаю неподвижным и inflatio – вздутие) – сочетание стагнации и инфляции, состояние экономики, при котором происходят одновременно спад производства, рост цен и безработицы, сочетание экономического кризиса с инфляцией.

Статические модели – экономико-математические модели, в которых все зависимости отнесены к одному моменту времени. Такими моделями могут описываться статические системы, но также и динамические системы – путем характеристики их состояния в заданный момент.

Например, так изучается отраслевая структура экономики, т.е. взаимосвязи, взаимоотношения составляющих ее отраслей в процессе производства (инструментом такого исследования служит статический межотраслевой баланс), размещение производства и других экономических объектов и т.д.

Статической по своему смыслу является и система национальных счетов, которая комплексно отражает определенный «временной срез» происходящего в экономике движения как материальных, так и стоимостных потоков.

Страхование рисков – создание за счет денежных средств государства, предприятий, организаций, граждан специальных резервных фондов (страховых фондов), предназначенных для возмещения ущерба, потерь, вызванных неблагоприятными событиями, несчастными случаями.

Структурная безработица – безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса и технологии производства. Такие изменения ведут к необходимости новых профессий, а работники, не обладающие этими профессиями, высвобождаются и вынуждены переучиваться.

Структурный дефицит – дефицит, рассчитанный для экономики, находящейся в условиях естественного уровня безработицы, при естественном уровне ВВП, а также при ставках налога и размерах трансфертных платежей, определяемых действующим законодательством. Обычно наличие структурного дефицита является результатом дискреционной фискальной политики.

Субвенции (от лат. subvenire – приходить на помощь) – денежное пособие, выделяемое центральными органами или одними субъектами другим на целевое финансирование определенного мероприятия, объекта. При нарушении целевого использования или неиспользовании в срок субвенция подлежит возврату выдавшим ее органам.

Субсидии (лат. subsidium – помощь, поддержка) – разовое пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое из средств государственного бюджета, местных бюджетов или из специальных фондов физическим и юридическим лицам, местным органам, другим государствам. Адресные субсидии в виде непосредственно предоставляемых средств называют *прямыми*, адресными, тогда как установление налоговых или других льгот именуют *косвенными* субсидиями.

Суверенитет потребителя – независимость потребителя от производителя, понимается как невозможность диктата производителя по отношению к потребителю.

Тайный сговор – применяемый олигополией, основанной на тайном сговоре, метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в открытый сговор. При тайном сговоре несколько крупных компаний, защищенных барьерами от конкуренции, могут, не организовывая встречу, ориентироваться на определенный уровень цен.

Темпы (уровень) инфляции – показатель среднего уровня изменения цен товаров и услуг относительно базисного периода; используется в качестве показателя инфляции и выражается в процентах за год.

Темпы экономического роста – отношение величины экономического показателя в

данное время к его исходному значению, принятому за базу отсчета, измеряемое в относительных величинах или в процентах.

Теорема Коуза – концепция, согласно которой проблемы внешних эффектов могут быть эффективно решены путем прямых соглашений между заинтересованными сторонами и не требуют государственного вмешательства при условии, что:

- права собственности четко определены;
- стоимость сделки относительно невелика; и
- сделка вовлекает небольшое число сторон.

Технологическая эффективность – один из показателей, характеризующих технологический способ производства. Способ признается технологически эффективным, если не существует другого способа, который бы использовал для выпуска данного объема продукции меньшее количество хотя бы одного из факторов и не больше – любого из остальных. Технологическая эффективность необходима, но недостаточна для того, чтобы производство велось с наименьшими издержками (для экономически эффективного производства).

Технология производства (греч. *Technē* – искусство + *Logos* – учение) – в широком смысле объем знаний, которые можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов. В узком смысле – способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления.

Товар – 1) любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной форме; 2) объект купли-продажи, рыночных отношений между продавцами и покупателями.

Товарный рынок – рынок, на котором домохозяйства покупают, а фирмы продают произведенные ими продукты.

Точка безубыточности по выручке – минимальный уровень производства или другого вида экономической деятельности, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма, предприниматель должны производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

Точка безубыточности по объему (безубыточность продаж) – объем продаж, при котором предприятие в состоянии покрыть все свои затраты, не получая прибыли.

Безубыточность продаж = $\frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - (\frac{\text{Удельные переменные затраты}}{\text{Цена единицы продукции}})}$.

Точка равновесия – такая точка в пространстве координат системы, которая характеризует ее состояние равновесия в данный момент. Это одна из стационарных точек функции, описывающей поведение системы; таким образом, все частные производные функции обращаются в точке равновесия в нуль.

В теории равновесия точка равновесия экономической системы называют набор равновесных цен, т. е. цен, обеспечивающих равенство спроса и предложения ресурсов в системе.

Трансакционные издержки – операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение; косвенные, сопряженные затраты, расходы, связанные с организацией дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, лицензий, обеспечением получения прав, юридической защиты, преодолением барьеров входа на рынок.

Трансакционный спрос на деньги – спрос на деньги, необходимые для расходов в период между получением очередных платежей.

Тренд – длительная («вековая») тенденция изменения экономических показателей.

Труд – осознанная, энергозатратная, общепризнанная целесообразная деятельность

человека, требующая приложения усилий и осуществления работы. Посредством трудовой деятельности человек видоизменяет предметы природы и приспособливает их для удовлетворения своих потребностей.

Уникальный продукт (товар) – товар единственный в своем роде, исключительный, не имеющий аналогов или кардинально отличающийся от них по форме, содержанию и иным параметрам.

Уровень безработицы – процент безработных от общего количества экономически активного населения страны. Для каждой страны существуют официальные данные по допустимым для экономического роста размерам безработицы.

Уровень безработицы изменяется под влиянием циклического характера развития экономики. Обычно рост безработицы сопровождается падением курса национальной валюты.

Уровень жизни – уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей, обычно определяется величиной ВВП на душу населения, средними доходами семьи, человека в сравнении с прожиточным минимумом в данной стране и в других странах, с потребительским бюджетом семьи, либо с помощью набора показателей уровня материального потребления: количество легковых автомобилей на душу населения, количество телевизоров на душу населения и т.д.

Устойчивый уровень безработицы – уровень безработицы, который можно поддерживать в течение достаточно длительного времени.

Устойчивый экономический рост – рост, который можно поддерживать в течение достаточно длительного времени.

Темпы устойчивого роста должны обеспечивать соответствие наличных ресурсов объему совокупного спроса, что исключит необходимость повышения цен на факторы производства ввиду их нарастающей нехватки.

Учетная ставка процента – 1) ставка процента, под который федеральная резервная система, центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам для пополнения их денежных резервов и кредитования клиентов. Чем выше учетная ставка центрального банка, тем более высокий процент взимают коммерческие банки за предоставляемый ими кредит, и наоборот; 2) ставка, по которой банки учитывают векселя, дисконтная ставка.

Фазы экономического цикла – фазы, которые проходит экономика в результате циклической динамики. Различают следующие фазы: *пик*, соответствующий периоду, в течение которого реальный выпуск достигает своего максимального значения; *кризис* (сокращение), в течение которого наблюдается снижение реального объема производства; *дно* («подошва») – точка, в которой реальный выпуск доходит до своего минимального значения; *подъем* – период, характеризующийся ростом реального валового национального продукта. Сокращение общего объема производства называют также *спадом* или *рецессией*; термин *депрессия* используется по отношению к длительным спадам.

Фактический дефицит – установленная фактическая сумма превышения расходов правительства над его доходами в текущем бюджетном году.

Факторы производства переменные – фактор производства, изменяющийся в силу производственной необходимости в течение короткого времени: сырье, труд, энергоресурсы.

Факторы производства постоянные – фактор производства, объем использования которого не изменяется в течение сравнительно короткого периода: здания, оборудование и пр.

Физиократы – французские философы и экономисты XVIII в., считавшие единственным источником дохода землю, а продуктивным видом деятельности – сельскохозяйственный труд.

Физический износ капитала (основных средств) – материальное изнашивание основных средств производства, потеря ими физических свойств, качеств, размеров,

работоспособности.

Финансовая система – сеть финансовых институтов и рынков, оперирующих различными финансовыми инструментами, с помощью которых осуществляются все действия с финансовыми ресурсами: оборот денежной массы, кредитование и заимствование финансовых средств, внешнеэкономическая деятельность.

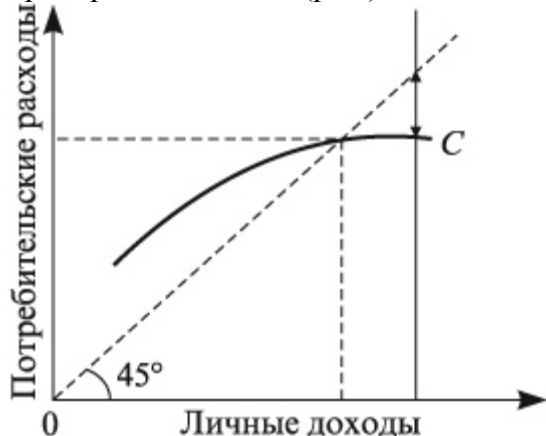
Фирма (в качестве экономического субъекта) – организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, а также владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями.

Фонд оплаты труда – суммарные денежные средства предприятия, организации, израсходованные в течение определенного периода времени на заработную плату, премиальные выплаты, доплаты работникам, компенсирующие выплаты.

Фрикционная безработица – временная незанятость, обусловленная добровольным переходом работника с одной работы на другую, чем и вызван период временного увольнения.

Функциональный спрос – спрос, обусловленный исключительно присущими данному благу потребительскими качествами.

Функция потребления – функция, отражающая зависимость объема потребления от дохода или иного показателя. Агрегированная функция потребления характеризует связь совокупного потребления в народном хозяйстве с национальным доходом – в целом и на душу населения. В макромоделях функция потребления фиксирует планируемый или желательный уровень потребительских расходов для каждого уровня личного располагаемого дохода. Обычно это пропорциональная зависимость и функция потребления изображена прямой линией. Однако отмечена (первым на нее указал Дж. Кейнс) закономерность: в целом соблюдается соотношение между обобщенными показателями дохода, потребления, капиталовложений и сбережений, состоящее в том, что в случае повышения дохода потребление тоже растет, но с меньшей скоростью; при определенном уровне потребления возникают сбережения и это нарушает пропорциональность (рис.).



Цена земли – капитализированная земельная рента, которая при превращении в капитал может приносить доход в виде процентной ставки.

Цена предложения – минимальная цена за данное количество товара, на которую продавец готов согласиться.

Цена равновесия – цена товара, устанавливающаяся на рынке при уравнивании величин спроса и предложения на этот товар.

Цена спроса – минимальная цена, которую покупатели готовы заплатить за определенное количество данного товара или услуги.

Ценовая дискриминация – ситуация на рынке несовершенной конкуренции, когда в один и тот же момент один и тот же продукт продается разным покупателям по разным ценам, причем разница в ценах не оправдана различиями в издержках производства этого продукта. Обязательными условиями ценовой дискриминации являются:

- отсутствие у покупателей возможности перепродажи продукта;
- наличие у продавца возможности градации покупателей в зависимости от их эластичности спроса на покупаемый товар.

Ценовые войны (война цен) – повторяющееся долговременное снижение фирмами-олигополистами цен на свою продукцию, посредством которого они рассчитывают увеличить объемы продаж и собственных доходов. Война цен не всегда приносит фирмам экономические выгоды, но служит эффективной формой конкурентной борьбы, способом вытеснения, устранения конкурентов.

Ценополучатель (ценовой последователь) – фирмы, которые не способны влиять на цены, а принимают их такими, какие они складываются на рынке. Соответственно, они более ограничены в своих решениях (начинать или не начинать, продолжать или прекратить производство того или иного товара).

Циклическая безработица – разница между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и естественным уровнем безработицы.

Безработица, обусловленная циклическими спадами производства. В условиях спада циклическая безработица добавляется к фрикционной и структурной безработице.

В условиях подъема циклическая безработица вычитается из фрикционной и структурной безработицы.

Циклический дефицит – дефицит государственного бюджета, вызванный спадом деловой активности и сокращением налоговых поступлений. Разница между структурным и фактическим дефицитами.

Человеческий капитал – капитал в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека.

Человеческий капитал – в экономической науке – способность людей к участию в процессе производства.

Чистая монополия – тип отраслевого рынка, на котором:

- одна фирма продает уникальный продукт, не имеющий близкого заменителя;
- доступ на рынок закрыт;
- фирма-монополист обладает значительным контролем над ценой на продаваемый продукт.

При чистой монополии ценовая конкуренция отсутствует или ограничена.

Чистые частные внутренние инвестиции – валовые частные внутренние инвестиции минус амортизационные отчисления. Чистые частные внутренние инвестиции характеризуют прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД), (net present value, NPV) – при оценке эффективности инвестиционных проектов, сумма годовых текущих эффектов капитальных вложений в проект, приведенная к начальному шагу по каждому шагу расчетов. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект; если же показатель будет отрицательным, то инвестор понесет убытки, т.е. проект неэффективен.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – валовой национальный продукт за вычетом амортизационных отчислений, поскольку износ средств производства является элементом издержек производства. ЧНП не считается достаточно точным показателем из-за невозможности точно рассчитать амортизацию.

Чистый экспорт – стоимость экспорта за вычетом стоимости импорта.

Экономика (от греч. *éikos* – дом, хозяйство и *nomos* – правило, закон; в совокупности – правила ведения хозяйства) – 1) хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда; 2) наука о хозяйстве, способах его ведения людьми, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов.

Экономическая прибыль – разница между совокупными *доходами* и совокупными экономическими *издержкам фирмы* (включающими *альтернативные издержки* распределения *капитала* владельца) за определенный период. Ее важно отличать от фактической *прибыли*, которая измеряется разницей только между доходами и собственно издержками (включающими действительные издержки и амортизационные отчисления). Экономическая прибыль – это разность между бухгалтерской и нормальной прибылью.

Экономическая рента – в экономической науке, дополнительный доход фактора производства, получаемый вследствие недоступности этого фактора в другом месте или для другого экономического агента. Изначально фактором, приносящим ренту, считалась земля и другие естественные ресурсы, предложение которых постоянно («совершенно неэластично»). С развитием экономической теории факторами, приносящими ренту, стали считаться и остальные факторы производства.

Экономическая свобода (обособленность) – широта экономического поведения субъектов хозяйствования при выборе форм собственности и сферы приложения своих способностей, знаний, возможностей, профессии, способов распределения доходов, потребления материальных благ; реализуется на базе законодательных государственных норм; неотделима от экономической ответственности граждан.

Отдельно можно выделить экономическую свободу товаропроизводителя, которая представляет собой право на самостоятельный выбор профиля, структуры и объема производства, условий реализации, цен на продукцию; достигается компромиссными соглашениями с другими участниками рынка.

Экономическая система – исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта.

Экономическая эффективность – результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением имеющегося ограниченного количества ресурсов или обеспечение заданного выпуска при минимальных затратах.

Экономические блага – Ограниченные блага – блага, которые в связи с их редкостью или ограниченностью необходимо производить и распределять. Поскольку спрос на эти блага значительно превышает их количество, то они имеют цену. К ограниченным благам относятся практически все блага, за исключением воздуха, солнечного света и некоторых других, предложение которых существенно превышает спрос на них.

Экономический анализ – 1) одна из функций управления; метод научного исследования явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. В экономике анализ применяется в целях выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях (в стране, регионе, на предприятии, в частном бизнесе, семье). Анализ служит исходной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами и протекающими в них процессами. Экономический анализ призван обосновывать с научных позиций решения органов управления социально-экономическую политику, способствовать выбору лучших вариантов действий. *Ретроспективный анализ* представляет изучение сложившихся в прошлом тенденций. *Перспективный анализ* направлен на изучение будущего; 2) выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической деятельности; исследование протекания экономических процессов в зависимости от порождающих их причин и воздействующих факторов; разложение экономических процессов и явлений на составные части, элементы.

Экономический кругооборот – движение товаров, услуг и денежных средств для их

оплаты между основными участниками экономических процессов: государством, фирмами, домохозяйствами с учетом внешних потоков.

Экономический рост – 1) увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению); 2) показанное на графике (кривой) увеличение *производственных возможностей* в результате увеличения объема используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии.

Экономический субъект – юридическое или физическое лицо (человек, семья, предприниматель, предприятие, государство), осуществляющее экономическую, хозяйственную деятельность от своего имени.

Экономический цикл – колебания уровня экономической активности (реального объема производства), образующие последовательность подъемов и спадов на фоне общей тенденции экономического роста. Амплитуда колебаний определяется по отношению к тренду экономического процесса, а периодичность – по времени между однородными фазами (от пика до пика и пр.). Экономический цикл состоит из нескольких фаз: подъем, кризис, депрессия, оживление. Длительность цикла – от краткосрочного (в несколько месяцев – сезонные колебания), среднесрочных – Дж. Китчина (около 40 месяцев) и К. Жюглара (от 6 до 10 лет) до «длинных волн», обнаруженных Н.Д. Кондратьевым.

Экономическое развитие – структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса.

Основным показателем экономического развития страны считается увеличение ВВП на душу населения, свидетельствующее:

- о росте эффективности использования производственных ресурсов страны; и
- о росте среднего благосостояния ее граждан.

Экстенсивный экономический рост – экономический рост за счет вовлечения в производство дополнительных ресурсов. Экстенсивный рост за счет вовлечения дополнительных трудовых ресурсов, может не обеспечивать увеличения среднего дохода на душу населения.

Эмиссия денег (от лат. emissio – выпуск) – выпуск в обращение ценных бумаг, денежных знаков во всех формах. Эмиссия денег означает не только печатание денежных знаков, но и увеличение всей массы наличных и безналичных денег в обращении. Основные формы эмиссии: эмиссия кредитных денег – банкнот, депозитно-чековая эмиссия, эмиссия ценных бумаг.

Эффект Веблена (эффект показательного потребления) – явление, которое противоречит всеобщему правилу: чем ниже цена товара, тем выше спрос (и наоборот). Наблюдается в случаях, когда покупатели рассматривают снижение цены как свидетельство снижения качества данного товара и сокращают его покупку, а также когда считается более престижным (в определенных кругах) покупать дорогие вещи, что расширяет спрос при подорожании товара (отсюда и название – эффект показательного потребления). При действии эффекта Веблена рыночная кривая спроса имеет более плавный наклон, чем можно было бы ожидать в обычных условиях, и может даже идти вверх. Эффект назван по имени американского экономиста и социолога Т. Веблена, одного из родоначальников направления институционализма в экономической науке.

Эффект вытеснения – повышение процентных ставок и последующее сокращение объема инвестиций в экономике, вызванное увеличением займов правительства на денежном рынке, в связи с чем при постоянном объеме общих денежных средств уменьшаются частные инвестиции.

Эффект дохода – та часть реакции потребителя на повышение или понижение уровня цен, которая отражает возникшие в результате этого изменения в его реальных доходах.

Например, потребитель может увеличить покупку тех же товаров, если цены на них снизились, на сумму повышения его реального дохода.

Эффект замещения – изменение величины спроса на товар в результате замещения (замены) более дорогих товаров менее дорогими. Например, если цена одного товара возросла, потребитель может увеличить потребление другого товара, который способен его заменить, так, чтобы степень удовлетворения осталась неизменной. Например, увеличение цены на кофе приводит к росту потребления чая.

Эффект массового потребления (эффект вагона) – это процесс увеличения индивидуального спроса на товар вследствие того, что расширяется рыночный спрос на него, т.е. иными словами из-за того, что другие люди также покупают этот самый товар. Данный эффект отражает стремление людей не отстать от жизни, моды, соответствовать тому социальному кругу, в котором они хотели бы вращаться.

Эффект Пигу (эффект реальных кассовых остатков) – один из элементов рыночного механизма, способных возвращать экономическую систему, вышедшую из равновесия, обратно в это состояние. Например, при росте цен (в нормальной экономике, для которой инфляционные ожидания не характерны) экономические агенты увеличивают резервируемую часть денежного фонда (кассовые остатки) и соответственно уменьшается доля доходов, идущая на потребление. Текущий спрос сокращается, в результате цены падают и экономика приходит в равновесие. Назван по имени А. Пигу, английского экономиста.

Эффект сноба – характеризует величину, на которую индивидуальный спрос сокращается вследствие того, что рыночный спрос растет, т.е. из-за того, что другие потребляют данный товар. Этот эффект отражает стремление людей к исключительности, желанием отличаться от других, выделяться из толпы.

Эффективное использование ресурсов – означает, что в данный момент ресурсы используются таким образом, что невозможно получить большее количество какого-либо блага не уменьшая производство других благ.