

ЭКОНОМИКА

Курс лекций

Кулешова Т.А.

Тема 1 Экономическая теория как наука

Вопросы:

1.1 Предмет, метод исследования

1.2 Основные направления и школы в экономической теории

1.3 Производство, производственные факторы, потребности, блага

1.1. Предмет, метод исследования, основные понятия

Предмет экономической теории

С самого начала курса экономической теории мы должны ясно представлять, что будем изучать экономическое поведение людей. Человек — существо общественное и в этом качестве он оказался, как полагает ряд ученых, благодаря труду.

В сложной взаимосвязи биологических и социальных, материальных и духовных сторон жизни человека экономическая теория анализирует важнейшую область деятельности людей, а именно сферу производства и распределения жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов, без которой были бы невозможны все другие многообразные формы реализации личностных и общественных интересов.

Экономическая теория в изучении человеческого общества исходит из важнейшей предпосылки о том, что человек является одновременно и производителем, и потребителем экономических благ. Человек не только создает, но приводит в действие и определяет способы использования техники и технологии, которые, в свою очередь, предъявляют новые требования к физическим и интеллектуальным параметрам человека.

Теория рыночного хозяйства трактует труд как своеобразный вид издержек, которые несет человек, прежде чем он сможет приобрести необходимое благо. Ничто в этом мире ограниченных ресурсов и возможностей не дается даром.

Таким образом, мы приходим к пониманию мотивации труда, т.е. определению движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании. Характер же стимулов трудовой деятельности определяется господствующей системой прав собственности на ресурсы и результаты производства (см. подробнее в параграфе 1.3).

Находящиеся в распоряжении человека ресурсы и возможности не только количественно и качественно ограничены, они имеют множество вариантов использования. Многовариантность применения различных ресурсов определяется их природными свойствами, а альтернативность их использования — относительной редкостью.

Категория редкости ресурсов в экономической науке понимается как их недостаточность для достижения огромного множества различных целей, которые ставят перед собой люди. При этом предполагается, что потребности людей, лежащие в основе их целей, в принципе безграничны. Наличие безграничных потребностей в условиях ограниченности возможностей для их удовлетворения всегда ставило перед людьми проблему выбора способов и путей альтернативного использования редких ресурсов в соответствии со степенью важности тех целей, которые они перед собой ставят.

Возвращаясь к характеристике предмета экономической теории, важно отметить, что он не включает изучение самих редких ресурсов как таковых. Экономическая теория изучает экономическое поведение людей, т.е. такие их действия, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и нематериальных благ.

Существует много различных определений предмета экономической теории. Наиболее распространенной и общепризнанной в силу своей точности и лаконичности является формулировка определения предмета науки, данная английским экономистом Лайонелом Роббинсом¹: «Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляет единый предмет экономической науки... Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».

Экономическая теория изучает деятельность людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях альтернативности целей и возможностей использования редких ресурсов. Именно поэтому в круг ее интересов входит поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, т.е. такого их применения, при котором желаемые результаты будут получены при минимальных затратах.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня экономического анализа, которым соответствуют два раздела экономической теории — микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика — такой раздел науки, который предполагает анализ экономических действий индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм и отраслей.

¹ Лайонел Роббинс — английский экономист, видный политический деятель (1898—1984)

Макроэкономика — занимается изучением законов функционирования всей национальной экономики в целом, а также входящих в нее так называемых агрегатов — домашних хозяйств, частного сектора, правительственного сектора. Под агрегатами (агрегированными показателями) разумеется совокупность отдельных экономических единиц, которые в процессе экономического анализа рассматриваются как одно целое. При этом в качестве объекта исследования выступают не только сами агрегаты, но и связи между ними, возникающие в процессе хозяйственной деятельности (рис. 1.1).

На схеме кругооборота функционируют участники экономических операций: домашние хозяйства, фирмы, государство и агрегированные рынки. Хозяйственные операции объединены в величины потока товаров и услуг (товарное обращение) и денежный поток (денежное обращение). В схеме наглядно представлены основные связи.

Все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам, которые предоставляют в распоряжение фирм рабочую силу, капитал, землю, другие ресурсы и получают доходы. Предприятия, предлагающие факторные услуги, выступают в роли домашних хозяйств.

Домашние хозяйства предъявляют спрос и потребляют блага (потребительские товары и услуги). Они оплачивают их за счет полученных доходов, предоставляя фирмам факторы производства.

Фирмы включают факторы производства в производственный процесс и поставляют готовые потребительские товары и услуги на рынки благ. Блага, потребляемые домашними хозяйствами, заканчивают свое движение, и процесс кругооборота начинается снова.

Государство собирает налоги с населения (домашних хозяйств) и фирм, формируя тем самым доходную часть государственного бюджета. Расходные статьи государственного бюджета включают покупку товаров и услуг (для нужд обороны и строительства дорог, поддержки государственных предприятий и содержания учреждений), выплаты домашним хозяйствам социальных трансфертов, т.е. безвозмездные выплаты субсидий, пособий, пенсий, стипендий.

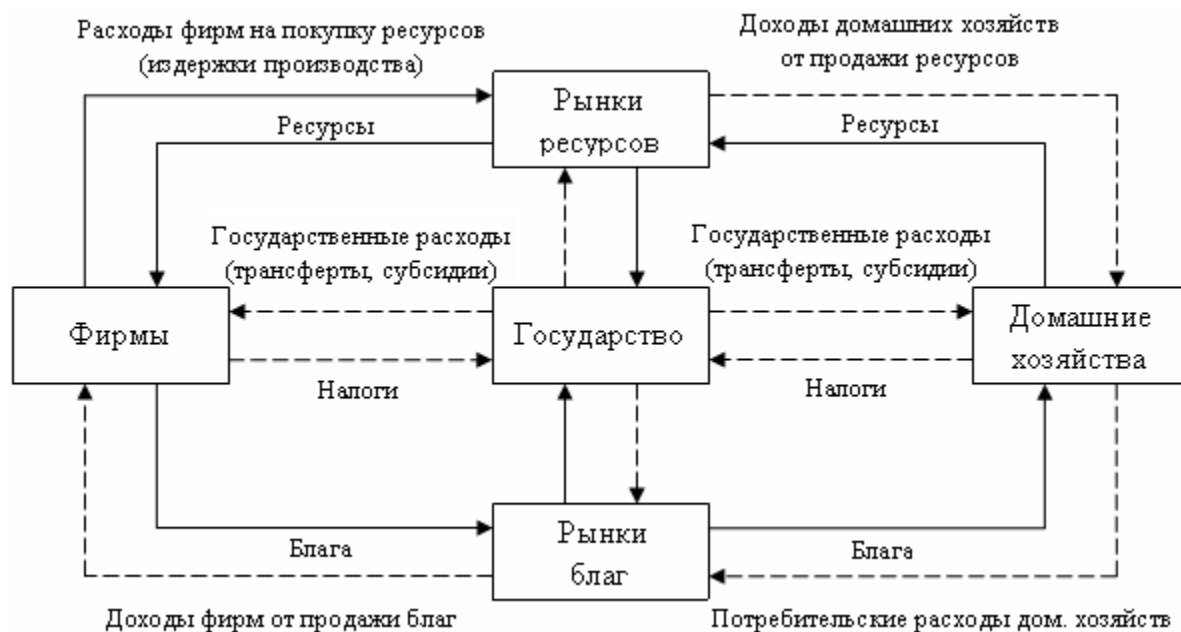


Рис. 1.1 Кругооборот движения доходов, расходов, ресурсов и благ в социально-экономической системе

При исследовании экономических процессов и явлений (вне зависимости от того, ведется ли анализ на микроэкономическом или макроэкономическом уровнях) различают *позитивный* и *нормативный анализ*, которые представляют, соответственно, позитивную и нормативную экономическую теорию. Разница между ними состоит в отсутствии или наличии оценочных суждений.

Позитивная экономическая теория имеет цель объяснения следствий, вытекающих из реального изменения обстоятельств. Она отвечает, например, на вопрос: как изменится величина спроса на легковые автомобили определенной марки при повышении цены на них на 15%? Или: что будет с объемом инвестиций в рамках национальной экономики при темпе инфляции равном 15% в месяц?

Позитивная экономическая наука свободна от личностных оценочных суждений исследователя и, по выражению Милтона Фридмана¹, «принципиально независима от какой-либо этической позиции или нормативных суждений... Короче говоря, позитивная экономическая наука является или может являться «объективной» наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук».

Нормативная экономическая теория (в отличие от позитивной экономической теории, отвечающей на вопрос «что будет, если...?») содержит четко выраженный оценочный компонент и пытается ответить на вопрос «что должно быть?» Приемлем ли для общества размер безработицы,

¹ Милтон Фридман — американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1912—2006)

сложившийся в настоящее время? Обеспечивает ли рынок справедливое распределение созданного богатства? Нужно ли поддерживать мелкий бизнес? Совместим ли с данным темпом инфляции экономический рост? Стимулирует ли установленный размер пособий по безработице увеличение предложения на рынке труда и желательно ли оно? Эти и многие другие проблемы, связанные с оценкой желательности или нежелательности тех или иных экономических явлений и действий, пытается решить нормативная экономическая теория.

Из сказанного становится ясно, насколько взаимосвязаны экономическая теория и государственная экономическая политика. В общем виде государственная экономическая политика может быть определена как комплекс мер, направленных на регулирование поведения экономических агентов (потребителей и производителей), или последствий деятельности этих агентов для эффективного достижения поставленных экономических целей: экономического роста, научно-технического прогресса, более справедливого распределения доходов, полной занятости и др.

Основными функциями экономической теории являются:

познавательная, позволяющая расширять наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире;

методологическая, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках;

практическая, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной политики;

прогностическая, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

Методы экономической теории

Метод — это способы познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Каждая наука имеет свой метод, особенности которого неразрывно связаны с ее предметом. Метод науки призван обеспечить все более глубокое постижение предмета, он сам рождается и совершенствуется в ходе получения новых знаний, в известной степени предмет сам формирует метод и, наоборот, используемый метод исследования позволяет все более четко определять границы и содержание самого предмета.

Древнегреческий ученый Аристотель (384—322 гг. до нашей эры) впервые сформулировал основные принципы познания экономической и других форм общественной жизни с помощью науки о законах и формах мышления — логики. Разработанные Аристотелем приемы познания, такие как анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия и другие широко используются до сих пор при анализе экономических явлений и процессов.

Следует различать метод экономической науки в широком смысле слова, как совокупность инструментов, приемов исследования и метод как синоним

приема научного анализа, способа обработки данных (математический метод, например), формы демонстрации результатов анализа (графический метод). В дальнейшем изложении материалов настоящей главы слово «метод» будет использоваться в узком его значении.

Экономическая наука использует разнообразные приемы познания окружающей действительности, важнейшими из которых являются *анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия*.

Анализ — это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Примером может служить изучение закономерностей формирования рыночного спроса путем исследования различных определяющих его факторов — цен, доходов потребителей, их предпочтений и др.

Синтез — это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Так, рыночный спрос и его динамика могут быть правильно поняты лишь при его рассмотрении как единства входящих в него и определяющих его компонентов — цен, доходов потребителей и др. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанные стороны процесса познания.

Индукция — метод познания, базирующийся на умозаклЮчениях от частного к общему. Например, для конкретного потребителя полезность каждого последующего экземпляра приобретаемого им аналогичного блага уменьшается. Поэтому все потребители данного товара будут готовы продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.

Дедукция — метод познания, предполагающий умозаклЮчения от общего к частному. Например, общее заключение: военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной выправке заключить, что он имеет отношение к армии.

Аналогия — метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний. Например, широко применяется сравнение денежного обращения с кровообращением в человеческом организме, равновесие на рынке условно аналогично равновесию в физическом его понимании.

Чтобы не запутаться в многообразии и противоречивости фактов, экономическая наука, желающая понять сущность явлений экономической жизни и сформулировать причинно-следственные связи между ними, широко использует метод научной абстракции.

Метод научной абстракции состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования. Конечно, абстракция всегда беднее конкретной реальности, но без нее

невозможно сформулировать научные категории, которыми оперирует экономическая наука.

Метод научной абстракции используется и для построения экономических моделей — упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными. Экономические переменные представляют собой какие-либо натуральные или денежные величины, имеющие количественную оценку, например, объем производства, заработная плата, издержки, цены. Некоторые переменные в модели могут быть представлены в качестве заданных (они называются параметрами). Параметры могут определяться как внешними (экзогенными), так и внутренними (эндогенными) причинами. Так, размер издержек на продукцию фирмы может зависеть от величины налога на прибыль, устанавливаемой государством, т.е. задается экзогенно, и от применяемой технологии, которая выступает как эндогенный фактор.

Экономические модели создаются для выявления принципов, лежащих в основе экономической деятельности и предсказания последствий изменения тех или иных ее элементов. Научные выводы и заключения, формулируемые на базе исследования моделей, получили название *гипотез*, т.е. пробных утверждений о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между определенными процессами и явлениями экономической реальности. Примером может служить гипотеза эффективного рынка, утверждающая, что цены акций на фондовой бирже учитывают и отражают всю имеющуюся публично доступную информацию. Истинность или ложность выдвинутой гипотезы проверяется путем сопоставления ее с реальными фактами экономической действительности, выявления ее соответствия или несоответствия этим фактам. Способ проверки гипотезы на истинность называется *верификацией*. Способ проверки гипотезы на ложность называется *фальсификацией*. Сумма проверенных (верифицированных) гипотез образует теорию, т.е. совокупность объединенных одним общим принципом научных положений, служащих объяснением ряду фактов экономической действительности. Нам предстоит изучить множество теорий, используемых экономической наукой — теорию потребительского выбора, теории фирмы, теорию рациональных ожиданий и другие.

В процессе создания экономических моделей и разработки теорий экономическая наука познает действующие экономические законы.

Экономический закон — это объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Закон спроса, например, показывает обратную зависимость между ценой большинства товаров и объемом покупательского спроса на них. Важно подчеркнуть объективный характер экономических законов — они существуют и действуют независимо от воли, сознания или желания отдельных людей, объединений людей или государства.

При построении экономических моделей, выработке теорий, выявлении экономических законов экономическая наука широко использует *метод функционального анализа*, отражающий принцип взаимной зависимости

экономических явлений. Например, функция спроса определяет спрос в зависимости от влияющих на него факторов (аргументов) — ожиданий потребителей, уровня их доходов, предпочтений и вкусов, цен товаров-заменителей и других. В экономической теории чаще всего определяется функциональная зависимость между двумя категориями, при этом остальные аргументы предполагаются неизменными. Это происходит потому, что одновременный анализ воздействия на функцию всех или большинства аргументов настолько усложнил бы сам процесс познания, что он стал бы практически невозможным.

Функциональные зависимости очень наглядно проявляются при использовании графических построений в рамках эконометрического моделирования экономических процессов.

Эконометрика — наука об экономических измерениях, результатами этой науки широко пользуется экономическая теория. Использование графиков позволяет представить функциональные связи, как в статике, так и в динамике, определяемой изменением различных показателей. Графический метод, используемый экономистами, имеет одну особенность — независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) — на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

Часто можно встретить выражение «при прочих равных условиях» — это очень важный принцип, часто используемый в экономических исследованиях для выяснения функциональных связей между экономическими явлениями.

Трудности экономического анализа проявляются и в процессе обобщения, то есть формулирования выводов, равно справедливых как для отдельных элементов какого-либо явления, так и для всего явления в целом.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением *метода предельного анализа*. Предельная величина в экономической науке — это дополнительная величина:

предельная полезность — дополнительная полезность, получаемая потребителем от использования дополнительной единицы продукта;

предельный доход — дополнительный доход, получаемый фирмой от продажи дополнительной единицы товара;

предельные издержки — дополнительные издержки по производству дополнительной единицы продукции и т.д.

Важнейшим принципом экономического анализа является сопоставление предельных выгод и предельных затрат при оценке состояния и перспектив деятельности экономических агентов.

Когда решения одного экономического агента оказывают влияние на решения других, экономическая наука для исследования взаимодействия между ними может использовать *теорию игр*. Теория игр, занимающаяся общим анализом стратегического взаимодействия между субъектами, может

быть применена при объяснении взаимоотношений между несколькими фирмами на рынке, игроков в азартные игры, участников политических переговоров, особенностей экономического поведения потребителей и производителей.

Применение в экономических исследованиях **экономико-математического метода анализа** достаточно продуктивно, если служит удобной для восприятия формой отражения экономического содержания.

Экономическая наука обладает большим прогностическим потенциалом. Основанные на выводах позитивной и нормативной экономической теории политические решения в ряде случаев могут быть наиболее эффективными из всех возможных. Но всегда существует простор для действия **закона непредвиденных последствий**, когда принимаемые решения приводят к незапланированным, а иногда и к прямо противоположным результатам.

1.2 Основные направления и школы в экономической теории

Экономическая наука имеет длительную и богатую историю. Людям всегда были небезразличны процессы, прямо или косвенно влияющие на уровень их благосостояния.

Основные направления и школы сгруппированы в исторической последовательности в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Основные этапы развития экономической теории

Теоретическая школа	Представители	Основные положения
Меркантилизм (от итал. мерканте — купец) XV — XVII вв.	Ж.-Б. Кольбер, Т. Ман, А. Монкретьен, И.Т. Посошков	Основа национального процветания — в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшихся главными формами богатства. Ранний меркантилизм — теория денежного баланса (чем больше в стране золота, тем богаче страна). Поздний меркантилизм — теория торгового баланса (богаче та страна, у которой экспорт превышает импорт). Государство поощряет развитие производства (протекционизм).
Физиократы (от греч. физиз — природа и кратос — власть, т.е. власть природы) XVIII в.	Ф. Кенэ, А. Тюрго	Считали, что только земля продуктивна и только труд сельскохозяйственных работников способен создать доход, превышающий затраты. Все другие виды деятельности являются «бесплодными», поскольку они лишь перерабатывают продукты, не увеличивая их количество. Свои доходы промышленники и купцы получают из «вторых рук».

Классическая политическая экономия XVIII — XIX вв.	А. Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г.), Д. Рикардо, Дж. Милль, Ж.-Б. Сэй	Классики — сторонники экономического либерализма, полная экономическая свобода личности и свободная конкуренция, не ограниченная вмешательством государства. Вся система находится в состоянии долгосрочного экономического равновесия. Источник богатства — труд во всех сферах производства. К научным достижениям А. Смита относятся: модель «экономического человека», концепция невидимой руки, богатство как целевая функция и объект экономических отношений.
Марксистская политическая экономия XIX в.	К. Маркс, Ф. Энгельс, В.И. Ленин	На основе теории трудовой стоимости К.Маркс создал учение об эксплуататорском характере рыночного хозяйства. Только труд наемных рабочих создает богатство общества. Прибыль капиталистов представляет собой неоплаченный труд рабочего класса. Законы капитализма ведут к поляризации общества, относительному и абсолютному обнищанию трудящихся, созреванию внутри системы предпосылок для социального взрыва.
Неоклассическое направление XIX — XX вв.	А. Маршалл («Принципы экономики», 1890 г.)	Представители этого направления делали упор на анализ условий, при которых потребители и производители максимизируют свое благосостояние. Такая максимизация возможна лишь в условиях свободной конкуренции при сбалансированности рынка, его равновесия.
Маржинализм или теории предельной полезности XIX — XX вв.	А. Пигу, К. Менгер, Л. Вальрас, В. Парето	Маржиналисты в основу экономического анализа положили субъективные оценочные суждения о вовлеченных в хозяйственные отношения субъектах (ценность, цена, пропорции обмена, издержки, спрос и предложение).
Кейнсианство XX в.	Дж. М. Кейнс («Общая теория занятости процента и денег», 1936 г.)	Кейнс отказался от главного постулата неоклассического учения — «закона рынков» Сэя — и выводимой из него формулы рыночного механизма как идеальной саморегулирующейся системы. Двигателем экономики, по мнению Кейнса, является не предложение, а спрос. Для повышения совокупного спроса он рекомендовал использовать налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику государства.

Монетаризм XX в.	М. Фридмен	Монетаристы ставят деньги в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебательном движении национального хозяйства. Их концепции послужили основой кредитно-денежной политики государства.
Институционализм 20-30-е гг. XX в., нео-институционализм 60-е гг. XX в.	Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчел, Р. Коуз, О. Уильямсон	Акцентируют внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

1.3 Производство, производственные факторы, потребности, блага

Для осуществления выбора в мире ограниченных ресурсов, хозяйственные субъекты должны располагать необходимой информацией о том, *что, как и для кого* производить. Выделенные слова формулируют три основные задачи, которые должны решаться в любом обществе.

Что производить — это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

Как производить — это принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий будут произведены блага.

Для кого производить — это проблема, связанная с распределением благ: кому достанутся произведенные блага, и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект.

Чтобы разобраться в общих закономерностях экономической жизни, необходимо рассмотреть такие важнейшие понятия, как *производство, блага, потребности, обмен, альтернативная стоимость*, позволяющие усвоить азы экономической науки.

Производство материальных благ — основа жизни человека и общества. Но производство — это не биологический процесс; он отражает, во-первых, взаимодействие человека и природы, а, во-вторых, взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности.

Производство — это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В производственном процессе взаимодействуют факторы производства или ресурсы — труд, земля, капитал, предпринимательство. В самом общем виде ресурсы определяются как блага производственного назначения, необходимые для создания конечных товаров и услуг (конечных благ).

Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние заставляет человека осуществлять производственную деятельность. В экономической науке используется деление потребностей на *первичные* (низшие) и *вторичные* (высшие). Вторичные потребности связаны с духовной, интеллектуальной деятельностью человека — потребности в образовании, искусстве, развлечении и т.п. Деление потребностей на первичные и вторичные субъективно, т.к. они сугубо индивидуальны для каждого человека.

Благо — это средство для удовлетворения потребностей. Классификация благ отличается большим разнообразием:

— экономические и неэкономические блага. Экономические — это ограниченные блага по отношению к нашим неограниченным потребностям. Неэкономические или свободные блага имеются в неограниченном количестве (воздух);

— блага потребительские и производственные или блага прямые и косвенные, блага низшего и высшего порядка, предметы потребления и

средства производства. Потребительские блага (конечные товары и услуги) предназначены для удовлетворения человеческих потребностей. Производственные блага — это используемые в процессе производства ресурсы (оборудование, здания, земля, профессиональные знания и квалификация);

— частные и общественные блага. Частные блага предоставляются только тем, кто за них заплатил (обед в столовой, посещение кинотеатра, поездки на транспорте и т.п.). Общественные — это те блага, которыми пользуются все граждане страны (национальная оборона, общественный порядок, законотворчество и т.п.).

В результате общественного производства создается валовой национальный продукт. В своем движении он проходит ряд взаимосвязанных стадий: *производство, обмен, распределение и потребление*.

Производство — это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. В рыночном же хозяйстве производство будет осуществляться лишь тогда, когда рынок и вообще сфера обмена дадут производителю соответствующий ценовой сигнал. Будучи созданными в процессе производства, блага завершают свое движение в потреблении.

Необходимо отметить, что конечная и непосредственная цель производства могут не совпадать, как это и происходит в системе рыночного хозяйства.

Если производство рассматривать как непрерывно возобновляющийся процесс, который включает в себя распределение, обмен и потребление произведенных благ, то в таком случае мы имеем дело с процессом воспроизводства.

Обмен способствует перемещению в пространстве благ таким образом, что полнее удовлетворяются человеческие потребности и, следовательно, увеличивает богатство общества (если не сводить богатство только к вещам, которые можно потрогать). С этой точки зрения обмен так же производителен, как и производство.

Распределение как категория экономической науки — это не только распределение произведенных товаров и услуг, но и распределение или размещение ресурсов (факторов производства). В этом смысле распределение в обществе зависит от института собственности, так как факторы производства принадлежат их собственникам. В рыночной системе хозяйства распределение ресурсов происходит под воздействием ценового механизма.

Распределение и обмен не просто опосредствуют связь между производством и потреблением — производство вообще невозможно без «первичности» обмена и распределения.

Потребление можно рассматривать как своеобразное отрицательное производство, поскольку в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности. Потребление можно подразделить на два типа — *личное* и *производственное*, или *производительное*. Первый тип потребления осуществляется вне рамок общественного производства: еда, питье, чтение всегда остаются индивидуализированным процессом. Второй

тип потребления предполагает использование косвенных благ, или средств производства, для создания новых потребительских благ. В сущности, процесс производства есть не что иное, как процесс производительного потребления.

Кривая производственных возможностей

Ограниченность ресурсов определяет альтернативность их использования. Для иллюстрации альтернативности воспользуемся примером, показывающим выбор общества между производством продовольствия и развлечением. Предположим, что все наличные ресурсы общества направлены на производство развлечений. Будем считать его объем в 400 ед. — это максимум, который возможно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива развлечениям — производство продовольствия при той же ограниченности ресурсов, которое может составить максимально 300 ед.

Альтернативы представлены на графике кривой производственных возможностей, или кривой трансформации (рис. 1.2), где по горизонтали отмечено количество развлечений, а по вертикали количество продовольствия. Координаты точек *A*, *B*, *C*, *D*, *E* представляют сочетания производства или границы производственных возможностей.

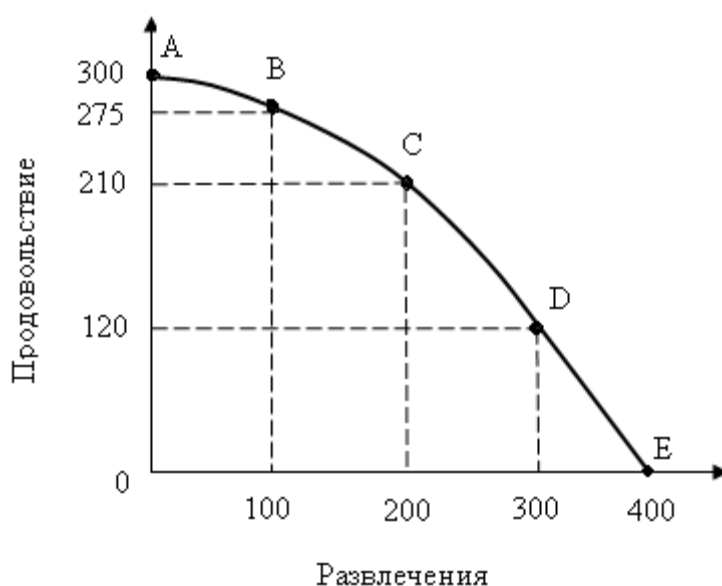


Рис. 1.2 Граница производственных возможностей.

Рисунок 1.2 представляет границу производственных возможностей для воображаемой экономики, в которой могут производиться только два вида благ — продовольствие и развлечения. Для каждого возможного уровня производства развлечений кривая показывает максимально возможный выпуск продовольствия, который может быть произведен в экономике с использованием имеющихся в ней ресурсов и знаний. Эта кривая является

выпуклой вверх, а это значит, что чем выше выпуск развлечений, тем от большего количества продовольствия надо отказаться для получения любого заданного прироста производства развлечений

Граница производственных возможностей показывает максимальный объем производства некоторого конкретного товара или вида услуг при заданных ресурсах и знаниях, которыми располагает конкретная экономика, и заданных объемах производства других товаров и услуг.

Представьте экономику, в которой имеется ограниченное количество двух ресурсов — тракторов и труда, предназначенных для производства либо продовольствия, либо развлечений, либо того и другого вместе. На рисунке 1.2 показан график производственных возможностей для этой гипотетической экономики, который для каждого возможного уровня производства продовольствия показывает максимальное количество развлечений, которое может быть произведено при имеющихся ресурсах. Например, в точке *B* экономика производит 275 т продовольствия. При данном уровне производства продовольствия максимально возможное количество производства развлечений составляет 100 единиц.

Точка *A* указывает, что если бы все ресурсы воображаемой экономики были направлены на производство продовольствия, то его было бы произведено 300 т. А если бы все ресурсы были направлены на производство развлечений (тракторы использовались бы, например, для увеселительных поездок или путешествий на пляж и обратно), то общий объем производства развлечений составил бы 400 единиц. На рисунке 1.2 этой ситуации соответствует точка *E*.

Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т.е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства находятся на кривой трансформации. В случае неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства находятся не на кривой трансформации, а, например, в точке *F*. Эта точка показывает, что в экономике не полностью используются ресурсы, т.е. существуют потери. Передвижение из точки *F* в любую точку на кривой трансформации означает, что при использовании имеющихся незанятых ресурсов можно увеличить производство.

Следует обратить внимание, что при наличном максимальном уровне производственных возможностей общество не в состоянии одновременно увеличить производство и переместиться в точку *H*.

Кривая трансформации может иллюстрировать и различия, существующие в области производственных возможностей в каких-либо странах. Так, на рис. 1.3 изображены кривые трансформации, или кривые производственных возможностей двух стран — Франции и США. Очевидно, что производственный потенциал США мощнее, чем у Франции.

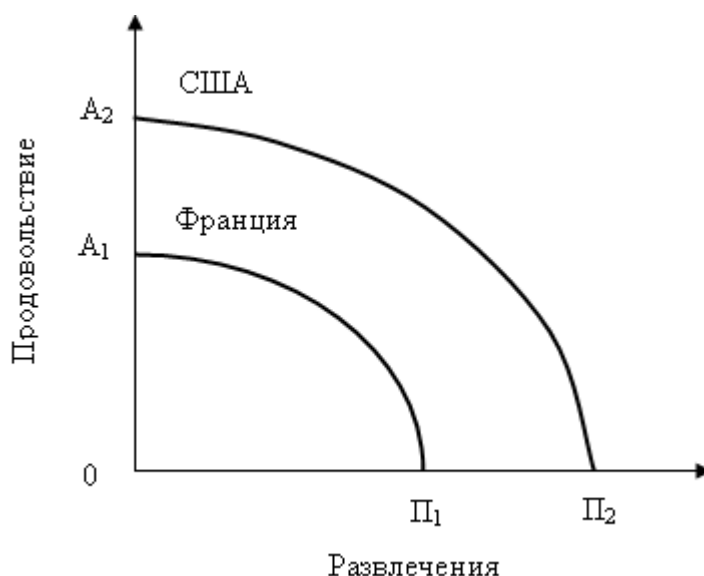


Рис. 1.3 Производственные возможности двух стран

Приведенные графики являются лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала двух стран. Но на данном этапе исследования важно понять, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы своей кривой трансформации.

Переход на более высокую кривую трансформации может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложениями) и потреблением. Если на какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации.

На рисунке 1.4 показано соотношение между объемом накопления и уровнем текущего потребления у четырех разных стран (A , B , C , D), имеющих одну и ту же кривую трансформации. В точке A — самый низкий из всех четырех стран объем накопления (страна A), а в точке D — самый высокий объем накопления (страна D).

С реализацией накопления, т.е. строительством новых производственных объектов, выпуском новых станков, машин и оборудования страны могут переместиться на более высокий уровень кривых трансформации, что будет означать экономический рост. В этом случае изменится и уровень потребления во всех странах (рис. 1.5).

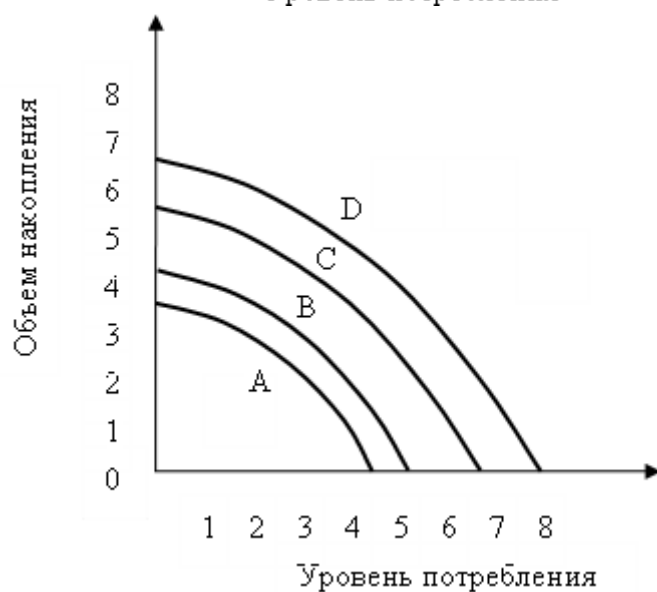
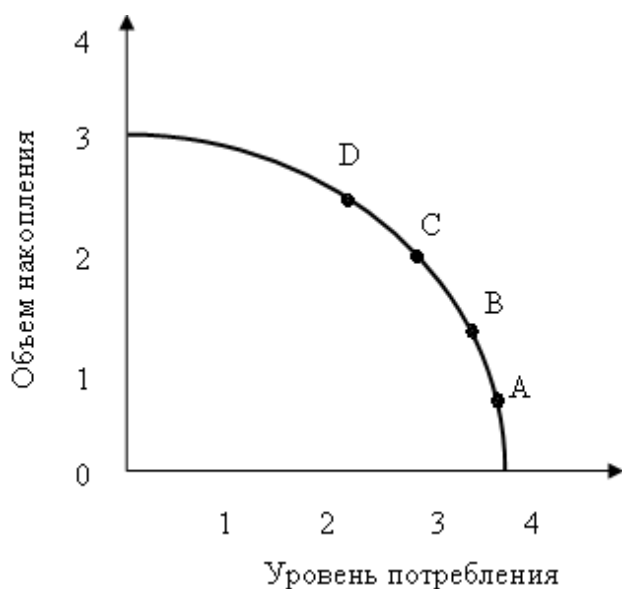


Рис. 1.4 Накопление и потребление

Рис. 1.5 Кривая производственных возможностей: экономический рост в различных странах

Если сравнить рис. 1.4 и 1.5, то можно констатировать следующее: страны *A* и *B*, имевшие сравнительно небольшие объемы накоплений, не намного увеличили и свои размеры потребления.

Иная картина наблюдается в странах *C* и *D*, где были реализованы большие объемы накоплений. Эти страны получили возможность существенного повышения уровня потребления по сравнению со странами *A* и *B*, что характеризует большие темпы экономического роста.

Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей

Представьте простую экономику, кривая производственных возможностей которой изображена на рис. 1.2, производящую первоначально только продовольствие, так что ее выбор относительно того, что производить, описывается точкой *A*. Если некоторое количество ресурсов (люди и тракторы) перемещено в индустрию развлечений, то выпуск продовольствия должен падать. Поскольку ресурсы ограничены, общество, которое хочет больше развлечений, должно меньше есть.

Альтернативная стоимость любого прироста потребления развлечений определяется сокращением потребления продовольствия, которое должно сопровождать этот прирост.

Альтернативная стоимость любого товара или вида услуг определяется тем количеством других товаров или услуг, которым надо пожертвовать, чтобы получить данный товар или услугу.

Альтернативные издержки, связанные с обучением в колледже, включают как наличные расходы на книги и плату за обучение, так и зарплату, которую вы могли бы получать, работая вместо этого полный день. Принимая решение об обучении в колледже, вы отказались от альтернативной возможности работать полный день. Так же если ресурсы нашей воображаемой экономики направлены на производство развлечений, то экономика должна отказаться от возможности потреблять продукты питания, которые могли быть произведены с помощью этих ресурсов. Например, если экономика решает производить 100 единиц развлечений, то новое распределение ресурсов описывается точкой *B* на рисунке 1.2. Далее, рисунок показывает, что альтернативные издержки производства 100 единиц развлечений составляют 25 единиц продовольствия (разница между 300 и 275), которыми надо пожертвовать при движении из точки *A* в точку *B*.

Каким бы ни было исходное распределение ресурсов, если большее количество людей и тракторов перемещается из пищевой промышленности в производство развлечений, то выпуск развлечений возрастет, а выпуск продовольствия упадет.

Когда кривая производственных возможностей имеет вид выпуклой вверх кривой, альтернативные издержки увеличиваются по мере перемещения ресурсов из одной отрасли в другую. Альтернативные издержки для нашей моделируемой экономики приведены в третьей колонке таблицы 1.2. Например, если в экономике происходит перераспределение ресурсов, описываемое движением от точки *A* к точке *B*, то альтернативная стоимость прироста выпуска развлечений на 100 единиц составит 25 единиц продовольствия ($300 - 275$); на участке между точками *D* и *E* альтернативная стоимость последних 100 единиц развлечений будет гораздо выше: 120 единиц продовольствия ($120 - 0$).

Таблица 1.2

Производственные возможности моделируемой экономики

Точка	Выпуск, в единицах		Альтернативная стоимость 100 ед. развлечений (в единицах продовольствия)
	развлечений	продовольствия	
<i>A</i>	0	300	—
<i>B</i>	100	275	25
<i>C</i>	200	210	65
<i>D</i>	300	120	90
<i>E</i>	400	0	120

Альтернативная стоимость развлечений в терминах продовольствия увеличивается в нашей моделируемой экономике с ростом производства развлечений, что обусловлено различиями в методах производства в этих двух отраслях. В производстве продовольствия используется относительно больше тракторов и меньше труда, чем в производстве развлечений. Чтобы произвести первые 100 единиц развлечений (двигаясь от точки *A* в точку *B*), общество может перебросить много труда и мало тракторов на производство развлечений без значительного ущерба для производства продовольствия. Находясь в точке *D*, экономика может произвести последние 100 единиц развлечений, только забрав оставшиеся ресурсы тракторов (которые используются относительно больше, чем труд, в производстве продовольствия) и труда и направив их для производства развлечений.

В силу того что на самом деле различные отрасли обычно используют различные методы производства, альтернативные издержки увеличиваются в общем примерно так, как это показано на рис. 1.2. Таким образом, кривые производственных возможностей изображаются, как правило, выпуклыми вверх, чтобы отразить эту важную особенность множества имеющихся в реальных экономиках комбинаций выпуска.

Тем не менее, экономическая теория рассматривает и гипотетический случай полной взаимозаменяемости ресурсов. В таком случае кривая трансформации будет иметь линейный вид (рис. 1.6), что означает постоянные издержки упущенных возможностей при переходе от производства одного блага к производству другого.

Вывод: каким бы видом деятельности ни занимался экономический субъект, он всегда несет издержки упущенных возможностей.

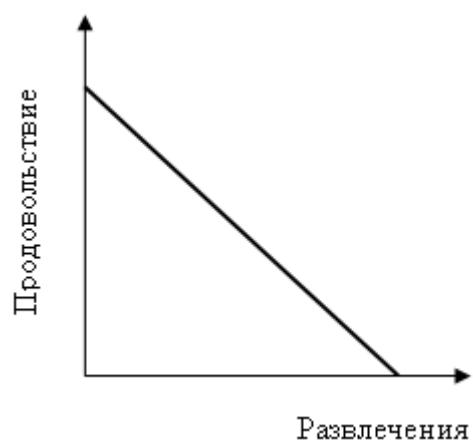


Рис. 1.6 Кривая трансформации, постоянные издержки упущенных возможностей

Тема 2 Рынок: его основы и механизм функционирования

Вопросы:

2.1 Рынок, его сущность

2.2 Механизм функционирования рынка. Функции рынка

2.3 Спрос, предложение, рыночное равновесие

2.4 Эластичность спроса и предложения

2.1 Рынок, его сущность

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем: что, как и для кого производить? Она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы, и, по всей видимости, будет определять экономический облик будущего во всех странах мира.

Рынок как экономический механизм формировался на протяжении тысячелетий, в течение которых менялось и содержание самого понятия.

Первоначально рынок рассматривался как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Объясняется это тем, что появился рынок еще в период первобытного общества, когда обмен между общинами только становился более или менее регулярным, лишь приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и в определенное время. С развитием ремесла и городов торговля, рыночные отношения расширяются, за рынком закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен как одно из значений слова.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, ибо формируется новая структура общественного производства – сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения определенных специфических для обращения функций. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена.

Существует огромное множество определений рынка.

В наиболее общем виде рынок — это совокупность общественных отношений по поводу купли-продажи товаров.

Рынок можно также определить как систему экономических связей между субъектами хозяйствования, которая базируется на меновых отношениях и платности всех благ и услуг.

Рынок - это общественная форма функционирования экономики, форма движения общественного продукта и услуг.

Предпосылками возникновения рынка являются: а) общественное разделение труда; б) экономическая самостоятельность и обособленность производителей; в) наличие развитых отношений собственности.

Трансакционные издержки

Рынок — это, прежде всего, место встречи продавцов и покупателей; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. При этом происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает взаимную передачу прав собственности.

Для осуществления сделки необходимы издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, определением качественных и количественных характеристик покупаемого товара или услуги, спецификацией и защитой прав собственности, заключением контракта и т. д. Поэтому рынок можно определить как совокупность трансакций (от англ. transaction — сделка).

Одна из главных проблем функционирования рынка — это проблема возникновения **трансакционных издержек** — *издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности.*

Понятие трансакционных издержек было введено в экономическую теорию Р. Коузом в статье "Природа фирмы" (1937). Они включают:

- расходы, связанные с поиском информации,
- затраты на ведение переговоров,
- работу по измерению свойств товара (услуги),
- издержки по спецификации и защите прав собственности,
- траты, связанные с преодолением оппортунистического поведения контрагентов.

В условиях рыночной экономики, где субъекты обособлены друг от друга, предпосылкой обмена выступает принадлежность благ агентам экономических отношений. Именно собственник, вступая в рыночные отношения, определяет, как и на каких условиях экономическое благо будет передано другому лицу, то есть что является объектом передачи: права пользования, владения, распоряжения, управления и т. д. Сбор необходимых данных о правомочиях продавца входит в издержки поиска информации и ведения переговоров. Полное право собственности обычно включает целый набор прав: владения, пользования, распоряжения, управления, право на доход, на капитальную стоимость блага, на безопасность, на переход блага по наследству или завещанию, а также бессрочность, запрещение вредного использования, ответственность в виде взыскания и остаточный характер (классификация А. Оноре).

Удельный вес трансакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности слабо определены (специфицированы). Такие условия характерны для стран, осуществляющих переход к рыночной экономике.

Недостаточно развитая правовая сторона рыночных отношений создает благоприятные условия для жульничества, обмана, искажения информации о потребительских свойствах товаров и их реальной ценности. Однако и в развитом обществе проблема минимизации транзакционных издержек по-прежнему актуальна. Это связано как с дальнейшим совершенствованием юридических норм, так и (что более важно) с укреплением этического фундамента, честности и ответственности, идеологии консенсуса в обществе. Последнее направление, как считают многие современные исследователи, ведет к созданию мягкой инфраструктуры рынка и является наиболее эффективным и экономичным способом защиты интересов всех и каждого.

Рынок совершенной конкуренции

Основным критерием для характеристики типов рынка служит степень развития конкуренции и монополизма. Их соотношение характеризуется двумя основными типами рынков: совершенным и несовершенным.

Совершенный рынок (свободный рынок, рынок совершенной конкуренции) характеризуется следующими чертами:

- 1) неограниченное число участников рыночных отношений и свободная конкуренция между ними;
- 2) абсолютно свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества;
- 3) абсолютная мобильность факторов производства; неограниченная свобода передвижения капитала;
- 4) наличие у каждого участника абсолютно полной информации о рынке (о норме прибыли, спросе, предложении и т.д.). Осуществление принципа рационального поведения рыночных субъектов (оптимизация индивидуального благосостояния в результате прироста доходов: продать подороже, купить подешевле) невозможно без информации;
- 5) абсолютная однородность одноименных товаров (отсутствие торговых марок и т.д.);
- 6) отсутствие преимуществ, заключающееся в том, что ни один участник рынка не в состоянии оказать непосредственное влияние на рынок (в том числе на цену) либо на решение другого участника.

Если хотя бы один из признаков нарушен, мы имеем дело с несовершенным рынком.

Классификация рынков

Можно выделить следующие критерии для классификации рынков:

1. По объектам:

- рынок товаров и услуг (потребительский рынок);
- рынок факторов производства;
- финансовый рынок;

- рынок научно-технических разработок, патентов;
- рынок информации;
- рынок средств обращения;
- рынок отдельных товаров или товарных групп (мяса, одежды, обуви);
- рынок лицензий и др.
-

2. По субъектам:

- рынок покупателей;
- рынок продавцов;
- рынок государственных учреждений,
- рынок промежуточных продавцов посредников.

На рынке покупателей предложение должно превышать спрос, тогда покупатель сравнивает между собой разные сорта товаров, их цены и оказывает предпочтение тому или иному товару. Здесь есть конкуренция производителей и торговцев, что характерно для современных развитых национальных и международных рынков.

Рынок продавца характеризует значительное превышение спроса над предложением. Здесь главную роль играет количество товаров и услуг, качеству уделяется минимальное внимание. Ни о предпродажном, ни о послепродажном сервисе не упоминается, все продается сразу, как бы «с колес», так как конкуренция между производителями отсутствует, товарный ассортимент беден.

Рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, штатов, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, необходимые им для выполнения своих основных функций по отправлению власти.

Рынок промежуточных продавцов выражает совокупность экономических отношений лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя.

3. По географическому положению:

- местный (локальный) рынок;
- региональный рынок;
- национальный рынок;
- мировой рынок.
-

4. По уровню насыщения:

- равновесный рынок;
- дефицитный рынок;
- избыточный рынок.
-

5. По степени зрелости:

- неразвитый рынок;
- развитый рынок;
- формирующийся рынок.
-

6. По степени ограниченности конкуренции:

- свободный рынок;
- монополистический рынок;
- олигополистический рынок;
- смешанный рынок.
-

7. По соответствию действующему законодательству:

- легальный рынок;
- нелегальный («черный» и «серый») рынок.
-

8. По отраслям:

- автомобильный рынок;
- компьютерный рынок и т.д.
-

9. По характеру продаж:

- оптовый рынок;
- розничный рынок.
-

Сегментация рынка

Емкость рынка – объем продаваемых на рынке товаров в натуральном или денежном выражении.

Факторы, влияющие на емкость рынка:

- а) Количество платежеспособного населения;
- б) Уровень доходов
- в) Готовность тратить деньги на приобретение товаров и услуг
- г) величина рыночных сегментов.

Рыночные сегменты – часть рынка, выделенная по определенному признаку (вид товара, валюта, регион, группы потребителей).

Сегментация рынка может проводиться по различным признакам: географическим, демографическим, психологическим, поведенческим.

Провалы рынка

В известной мере можно говорить, что свободный рынок представляет саморегулирующийся механизм. Однако любая система наряду с достоинствами имеет и свои недостатки. Применительно к свободному рынку эти недостатки заключаются в следующем:

- Не обеспечивает удовлетворение потребностей общества, которые не выражаются в индивидуальном платежеспособном спросе (общественные блага)

- Порождает отрицательные внешние эффекты
- Рынок ведет к дифференциации доходов, а следовательно, и уровней жизни населения;
- Не создает условий для реализации права на труд, не гарантирует полную занятость населения;
- Не создает мотиваций для фундаментальных научных исследований;
- Рынок готов удовлетворить любую потребность, вплоть до патологической.

2.2 Механизм функционирования рынка. Функции рынка

Механизм функционирования рынка

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: *цене, спросе и предложении, конкуренции*. Именно эти основные элементы рыночного механизма и станут объектом нашего анализа.

Допустим, что в результате роста доходов люди стали достаточно зажиточными, чтобы позволить себе ежедневно питаться мясом, а не одной картошкой. Каким образом их стремление заменить картошку мясом воплощается в конкретные действия? Потребитель сокращает покупки картофеля и начинает покупать больше мяса. Это вызывает рост цен на мясо и снижение цен на картофель. В результате производители картофеля терпят убытки, а скотоводы получают дополнительный доход. Высокий доход скотоводов позволяет им вложить больше средств в производство, нанять дополнительных рабочих, использовать даже менее продуктивные породы скота или менее плодородные пастбища. Высокие цены на мясо привлекают в эту отрасль предпринимателей и новые капиталы. Вследствие снижения цен на картофель его производство становится менее выгодным по сравнению с производством мяса. Многие из тех, кто работает на картофелекопалках, бросают старую работу в поисках более высокой оплаты труда в других местах. Предприниматели, занятые производством картофеля, теряют часть прибылей и начинают искать более выгодные сферы приложения капитала. Со временем установившееся новое соотношение цен обеспечивает увеличение производства мяса и сокращение производства картофеля. И различные сорта мяса будут продаваться по такой цене, которую в зависимости от уровня дохода различные группы населения будут готовы за них заплатить.

Эта упрощенная иллюстрация показывает, какие инструменты способствовали установлению равновесия на рынке.

Во-первых, это *цены*. Изменение относительных цен послужило ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. Изменение цен повлияло на выбор технологии производ-

ства. Цены в конечном итоге предопределили и то, кем при данном уровне доходов будет потреблен продукт.

Во-вторых, это спрос и предложение. *Спрос* (платежеспособный) — это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. *Предложение* — это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

В-третьих, это *конкуренция*. Цель каждого предпринимателя — максимизация прибыли, а, следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, что стимулирует увеличение предложения данного товара.

Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия.

Функции рынка

Свою значимость рынок реализует через выполняемые им функции, такие как:

Регулирующая функция — согласование, интеграция производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональности в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики.

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, созданию необходимых товаров с наименьшими затратами при получении достаточной прибыли; стимулировании научно-технического прогресса и на его основе — интенсификации производства, в эффективности функционирования всей экономики. Рынок способствует перераспределению доходов в пользу лучше хозяйствующих субъектов.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция – это установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов. В ходе обмена происходят своеобразный учет и общественная оценка реализуемых благ.

Распределительная – распределение благ и ресурсов между регионами, формирование структуры производства, воспроизводственных пропорций.

Информационная функция даёт участникам рынка через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Общественные потребности выявляются с помощью системы цен.

Санитрующая – дифференциация производителей, вытеснение неэффективных производителей с рынка.

2.3 Спрос, предложение, рыночное равновесие

Проблема спроса и предложения как факторов, определяющих рыночную цену, получила принципиальное разрешение в 1890 г. в работе А.Маршалла «Принципы политической экономии»: «Мы могли бы с равным основанием, спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц. Действительно, когда одно лезвие удерживается в неподвижном состоянии, а резание осуществляется движением другого лезвия, мы можем, как следует не подумав, утверждать, что резание производит второе, однако такое утверждение не является совершенно точным и оправдать его можно лишь претензией на простую популярность, а не строго научным описанием совершаемого процесса».

Спрос

Спрос на какой-либо товар характеризует наше желание купить то или иное количество этого товара. Именно «желание купить» отличает спрос от простого желания заполучить то или иное благо, от потребности в нём. Человек может испытывать потребность в том или ином благе, в том числе жизненно необходимым, но не предъявлять спрос на него.

Наличие спроса на какой-то товар предполагает чье-то согласие уплатить за него определенную цену, а значит, и согласие пожертвовать в обмен на покупку данного товара покупкой некоторого количества других товаров и услуг на ту же сумму. Следовательно, на спрос оказывают влияние не только вкусы и предпочтения покупателей, их желания, но и размеры их денежных доходов и сбережений, а также цены предлагаемых товаров.

Объемом спроса на какой-либо товар называют количество этого товара, которое согласно купить отдельное лицо, группа людей или население в целом в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях. К числу этих условий относятся вкусы и предпочтения

покупателей, цены данного и других товаров, величина денежных доходов и накоплений.

Ценой спроса называют максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют функцией спроса.

В общем виде функция спроса может быть представлена так:

$$Q_i^D = Q_i^D(T; P_1, \dots, P_k; I; \dots) \quad (2.1)$$

где Q_i^D - объем спроса на i -тый товар ($i = 1, 2, \dots, k$);

T - вкусы и предпочтения;

P_1, \dots, P_k - цены всех товаров, включая i -тый;

I - денежный доход.

Если все факторы, определяющие объем спроса, кроме цены интересующего нас товара (P_i), положить неизменными, то от функции (2.1) можно перейти к функции спроса от цены, характеризующей зависимость спроса на i -тый товар лишь от его собственной цены:

$$Q_i^D = Q_i^D(P_i) \quad (2.2)$$

Функция спроса от цены может быть представлена одним из трех способов:

1) табличным, например:

Таблица 2.1. Зависимость объема спроса от цены товара

Цена, руб.	Объем спроса, млн. шт./год
80	9
100	8
120	7
140	6
160	5

2) аналитическим, например:

$$Q_i^D = a - bP_i \quad (2.3)$$

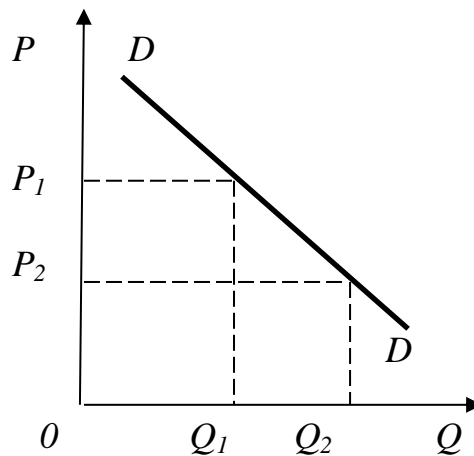


Рисунок 2.1. Линия спроса

3) графическим. На рис. 2.1 линия DD представляет графическое отображение функции спроса от цены. Она называется линией спроса. Абсциссы точек линии спроса характеризуют объем спроса, а ординаты — цены спроса.

Необходимо различать изменение объема спроса и изменение спроса. Изменение объема спроса имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема спроса от цены (2.2). Графически это означает движение вдоль линии спроса. Например, как видно на рис. 2.2, при снижении цены с P₁ до P₂ объем спроса увеличивается с Q₁ до Q₂. Если же в силу изменения доходов или вкусов покупателей установится новая зависимость между ценой и объемом спроса, т.е. изменится сама функция спроса от цены (2.2), то произойдет сдвиг линии спроса от D₁D₁ до D₂D₂, так что при цене P₁ объем спроса возрастет с Q₁ до Q₃, а при цене P₂ — с Q₂ до Q₄. В этом случае говорят, что увеличился сам спрос. Очевидно, что при снижении спроса, скажем, в результате сокращения доходов новая линия спроса пройдет левее и ниже D₁D₁.

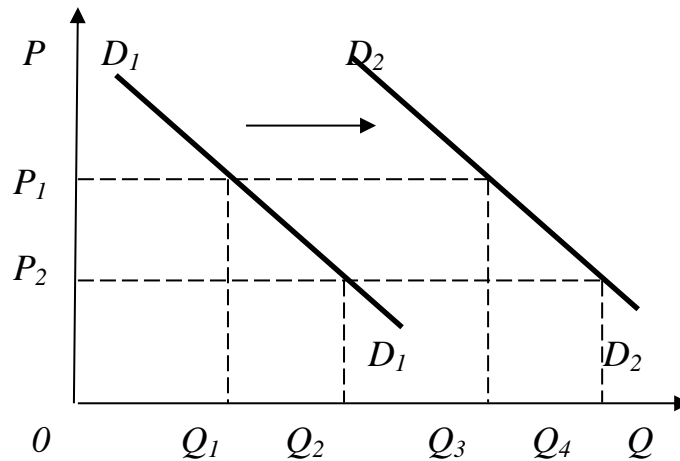


Рисунок 2.2. Изменение объема спроса и сдвиг линии спроса

Обратную зависимость между ценой и объемом спроса (при снижении цены объем спроса растет, и наоборот) часто называют законом спроса.

Известно одно исключение из этого закона, получившее название парадокса Гиффена. Английский экономист Роберт Гиффен (1837-1910) обратил внимание на то, что во время голода в Ирландии в середине XIX в. объем спроса на картофель, цена которого выросла, существенно увеличился. Дело в том, что картофель представлял основной продукт питания ирландских бедняков. Повышение его цены вынудило их сократить потребление других, более дорогих и качественных продуктов. Поскольку все же картофель оставался сравнительно наиболее дешевым продуктом, объем спроса на него вырос. Пока же отметим лишь, что подобная ситуация представляет единственно возможное исключение из общего закона спроса.

Нередко некоторые явления действительности ошибочно рассматриваются как исключения из общего закона спроса, а иногда на них ссылаются и для его опровержения. Остановимся на нескольких из них.

А. Цена - показатель качества.

Потребитель, особенно конечный, зачастую не может квалифицированно судить о качестве предлагаемого ему товара. В этом случае он склонен принимать цену этого товара за своеобразный показатель его качества, полагая, что высокая цена свидетельствует о высоком качестве товара, и наоборот. На этом основана широко распространенная практика повышения цен без реального улучшения качества товаров. Фактически здесь имеет место направленное воздействие посредством цены на мнение потребителей о качестве товаров, результатом чего является сдвиг линии спроса вверх и вправо, а не движение вдоль неизменной линии спроса.

Вернемся к рис. 2.2. Пусть на какой-то товар при цене P_2 предъявлялся спрос в объеме Q_2 . Внеся незначительные изменения в конструкцию или внешний вид изделия, изготовитель повышает цену до P_1 . Потребители, полагая, что рост цены означает и улучшение качества, увеличивают объем спроса до Q_3 . вместо того чтобы снизить его до Q_1 , т.е. переходят к новой

линии спроса D_2D_2 . Как только покупатели убедятся в том, что новый товар по своему качеству не отличается от старого, спрос на него вновь вернется к линии D_1D_1 . Поэтому практика такого скрытого повышения цен может быть успешной лишь при непрерывной смене моделей, марок выпускаемых товаров, при значительном и даже избыточном их разнообразии.

Хотя в этом случае мы имеем дело с изменением спроса под влиянием манипулирования потребительскими предпочтениями, факты такого рода нередко приводятся для опровержения закона спроса.

Б. Эффект Веблена.

Внешне с ситуацией цена - показатель качества схож так называемый эффект Веблена, названный так по имени американского экономиста и социолога Т. Веблена (1857-1929), внесшего существенный вклад в его исследование. Этот эффект связан с престижным спросом, ориентированным на приобретение товаров, свидетельствующих, по мнению покупателя, о его высоком социальном статусе. Такую функцию могут выполнить лишь товары, доступ к которым для широких масс так или иначе ограничен. Обычно таким ограничителем является высокая цена, поэтому престижный спрос обычно ассоциируется со спросом на дорогостоящие товары. Отсюда нередко делают вывод, что повышение цен таких товаров ведет к росту объема спроса за счет увеличения объема престижного спроса. Если бы это было так, то цены престижных товаров могли бы расти бесконечно. Однако, как показала практика конца 70-начала 80-х гг., повышение цен на такие товары, как ювелирные изделия, ковры, хрусталь, привело не к увеличению, а к снижению объема спроса на них. Хотя престижность таких товаров с ростом цен возрастает, но спрос на них сокращается в связи со все меньшей их доступностью для широких кругов покупателей.

Ограничивать престижный спрос лишь дорогостоящими товарами нельзя. Элемент престижа, ориентации на повышение, демонстрацию или, наоборот, маскировку своего социального статуса (действительного, мнимого или желаемого) играет важную роль в формировании индивидуальных вкусов и предпочтений, а вслед за тем и спроса во всех тех случаях, когда информация о приобретении, наличии или потреблении того или иного товара легко доступна тем, чьим мнением и оценкой дорожит (или хотел бы дорожить) покупатель. Поэтому престижной ценностью могут обладать не только дорогостоящие, но и распределяемые бесплатно или по льготным ценам товары, если доступ к ним для широкого круга потребителей ограничен какими-то другими, неценовыми средствами. Согласно современным взглядам, потребность выделиться из мира, ощутить и продемонстрировать свою власть над" природой, вещами и людьми является одной из базовых, универсальных потребностей человека. Поэтому выделить в составе спроса престижный элемент далеко не просто.

В. Эффект ожидаемой динамики цен.

Если цена товара снизилась и потребители ожидают сохранения наметившейся тенденции, спрос в данный момент может сократиться. Наоборот, в случае повышения цены спрос может возрасти, если покупатели

ожидают дальнейшего роста цен. В этом случае, казалось бы, наблюдается не обратная, а прямая зависимость между ценой и объемом спроса. Это означало бы, что линия спроса на рис. 2.2 должна иметь не отрицательный (вниз и вправо), а положительный (вниз и влево) наклон.

Такой вывод был бы, однако, неправилен. Покупатель сопоставляет в данном случае текущие цены с ожидаемыми. В случае ожидаемого снижения цены он воспринимает текущую цену как относительно более высокую и соответственно сокращает спрос. В случае ожидаемого повышения цены он воспринимает текущую цену как относительно более низкую и соответственно увеличивает спрос. Таким образом, общий закон спроса сохраняет свое значение и в рассматриваемой ситуации.

Предложение

Предложение характеризует готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени.

Объемом предложения называют количество какого-либо товара, которое желает продать на рынке отдельный продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях. К числу этих условий относятся характер применяемой технологии, цены данного и других товаров, включая цены производственных ресурсов, наличие и размеры налогов и дотаций, а в природоэксплуатирующих отраслях и природно-климатические условия.

Цена предложения - это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется функцией предложения. В общем виде функция предложения имеет вид:

$$Q_i^S = Q_i^S(L_i; P_1, \dots, P_k; T_i, N; \dots) \quad (2.4)$$

где Q_i^S - объем предложения i -того товара ($i = 1, 2, \dots, k$);

L_i , - характер применяемой в производстве i -того товара технологии;

P_1, \dots, P_k - цены товаров, включая i -тый товар;

T_i - налоги и дотации, установленные по i -тому товару;

N - природные условия.

Если все факторы, определяющие объем предложения, кроме цены интересующего нас товара (P_i), положить неизменными, то от функции (2.4) можно перейти к функции предложения от цены, характеризующей зависимость объема предложения товара только от его цены:

$$Q_i^S = Q_i^S(P_i) \quad (2.5)$$

Как и функция спроса, функция предложения от цены может быть представлена тремя способами:

1) табличным, например:

Таблица 2.2. Зависимость объема предложения от цены товара

Цена, руб.	Объем предложения, млн. шт./год
80	3
100	5
120	9
140	12
160	16

2) аналитическим, например:

$$Q_i^S = a + bP_i \quad (2.6)$$

3) графическим.

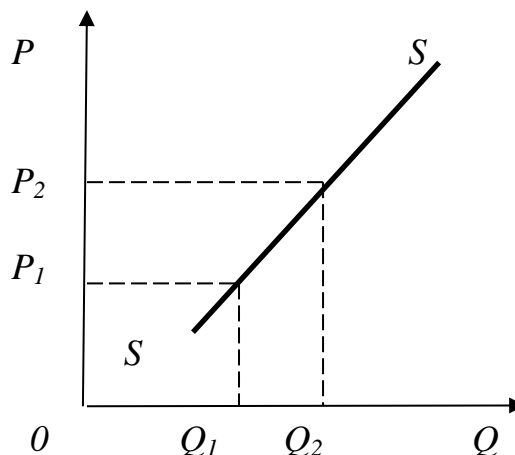


Рисунок 2.3 Линия предложения

На рис. 2.3 линия SS представляет графическое отображение функции предложения от цены. Она называется линией предложения. Абсциссы точек линии предложения характеризуют объем предложения, а ординаты - цены предложения. Как видим, линия предложения в отличие от линии спроса имеет здесь положительный наклон, с ростом цены увеличивается и объем предложения. Однако так бывает далеко не всегда. В дальнейшем мы познакомимся с линиями предложения другой конфигурации. Пока же заметим, что в отличие от общего закона спроса, практически не знающего исключений, подобного общего закона предложения не существует. Мы принимаем положительный наклон линии предложения пока лишь в качестве первого приближения.

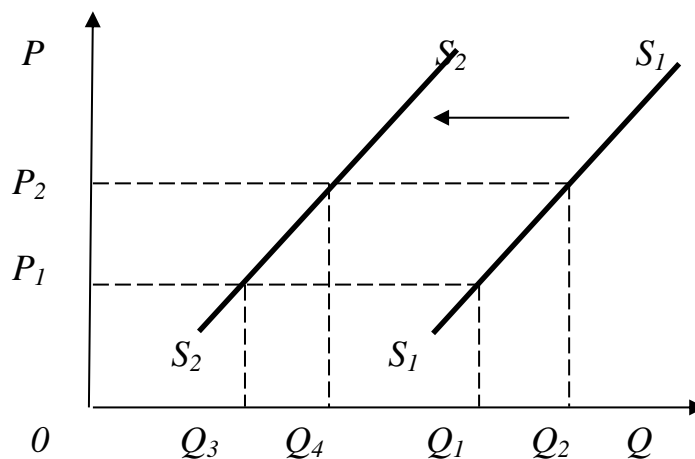


Рисунок 2.4 Изменение объема предложения и сдвиг линии предложения

Как и при рассмотрении спроса, следует различать изменение объема предложения и изменение предложения. Изменение объема предложения имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема предложения от цены (3.5) и графически означает движение вдоль линии предложения. Например, как видно на рис. 3.4, при повышении цены с P_1 до P_2 объем предложения увеличивается с Q_1 до Q_2 . Если же в силу изменения какого-либо другого фактора (например, в связи с неблагоприятными погодными условиями в случае сельскохозяйственного производства) устанавливается новая зависимость между ценой и объемом предложения, т.е. изменяется сама функция предложения, происходит сдвиг линии предложения с S_1S_1 до S_2S_2 , так что при прежней цене P_1 объем предложения составит лишь Q_3 , а при цене P_2 — Q_4 . В этом случае говорят, что уменьшилось само предложение. Очевидно, что при увеличении предложения линия предложения сместится вправо от S_1S_1 .

Увеличение предложения (сдвиг линии предложения вправо) может произойти по следующим причинам:

а) понижение цен на применяемые в производстве данного товара ресурсы;

б) понижение цен на товары, которые являются «конкурентами» данного товара в производстве (например, понижение цены на свеклу может увеличить предложение моркови);

в) повышение цен на товары, производимые «совместно» с данным товаром; так, повышение цен на шкуры крупного рогатого скота может увеличить предложение говядины;

г) улучшение технологии производства данного товара;

д) уменьшение налога на данный товар или введение дотации;

е) благоприятные погодные условия, если речь идет о сельскохозяйственном продукте, или открытие месторождений с благоприятными условиями добычи, если речь идет об ископаемом сырье.

Рыночное равновесие

Чтобы рассмотреть взаимодействие спроса и предложения, необходимо совместить линии спроса и предложения на одном графике. На рис. 3.12,а DD - линия спроса, SS - линия предложения. Абсциссы их точек характеризуют соответственно объемы спроса и объемы предложения, а ординаты - цены спроса и цены предложения. Рыночное равновесие определяется координатами точки пересечения линий DD и SS, которым соответствуют объем Q_E и цена P_E . Их называют соответственно равновесным объемом ($Q_E = Q^D = Q^S$) и равновесной ценой ($P_E = P^D = P^S$).

В состоянии равновесия рынок сбалансирован, ни у продавцов, ни у покупателей нет внутренних побуждений к его нарушению. Напротив, при любой другой цене, отличной от P_E , рынок не сбалансирован, а у покупателей и продавцов имеются эффективные стимулы к изменению сложившейся ситуации.

Пусть, например, реальная рыночная цена будет несколько выше равновесной, скажем, P_1 . При такой цене объем спроса составит, очевидно, Q_1^D , тогда как объем предложения - Q_1^S .

В этом случае избыток предложения ($Q_1^S - Q_1^D$) будет оказывать понижающее давление на цену P_1 . Если же реальная рыночная цена окажется ниже равновесной, скажем на уровне P_2 , объем спроса Q_2^D окажется выше объема предложения Q_2^S . Здесь избыток спроса ($Q_2^D - Q_2^S$) будет оказывать повышающее давление на цену P_2 . В первом случае это давление будет оказываться через конкуренцию продавцов, во втором - через конкуренцию покупателей. Заметим, что одно и то же лицо может выступить как покупатель при цене P_2 и как продавец того же товара при цене P_1 .

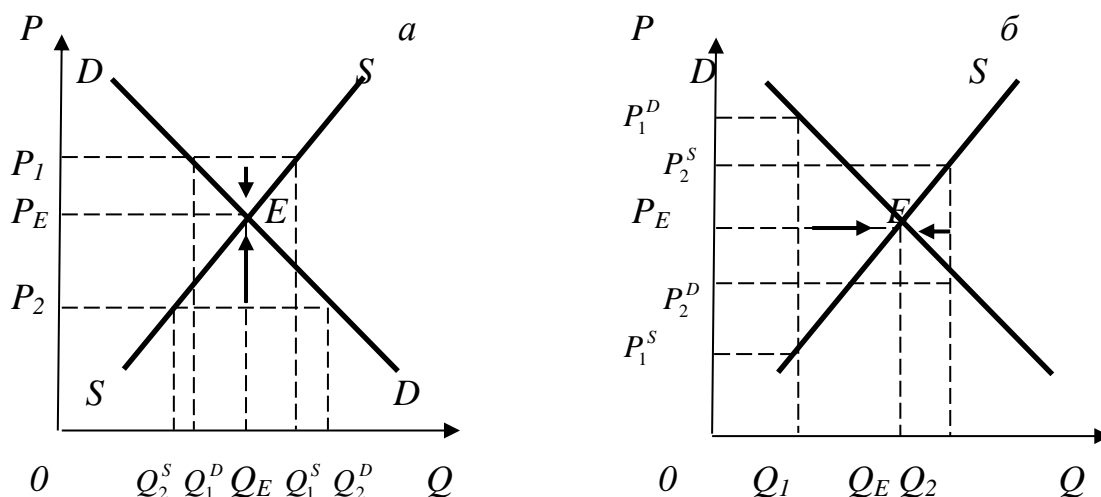


Рисунок 2.5. Рыночное равновесие: а – по Вальрасу; б – по Маршаллу

Такой подход к описанию равновесия часто называют равновесием по Вальрасу. Существует, однако, и альтернативный подход, известный как равновесие по Маршаллу. Суть его в том, что равновесие на рынке

складывается не под влиянием давления избытков спроса и предложения, а под влиянием превышения цены спроса над ценой предложения или, наоборот, цены предложения над ценой спроса, на что продавцы реагируют соответственно увеличением или сокращением объема предложения.

Равновесие по Маршаллу иллюстрирует рис. 2.5,б. Если объем предложения ниже равновесного уровня Q_E , цена спроса выше цены предложения. Например, при Q_1 $P_1^D > P_1^S$, что побуждает продавцов увеличить объем предложения. Если объем предложения превышает равновесный уровень, цена предложения выше цены спроса, например, при Q_2 $P_2^S > P_2^D$, что заставляет продавцов снизить объем предложения. При равновесном объеме цена спроса совпадает с ценой предложения: $P^S = P^D = P_E$.

Различию в этих подходах мы обязаны «обратным» расположением осей координат на графиках спроса и предложения. Маршалл оперировал, прежде всего, понятиями «цена спроса» и «цена предложения», поэтому функции спроса и предложения у него имеют вид:

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

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

а условием равновесия являлось равенство:

$$P^D(Q) = P^S(Q).$$

Объемы спроса и предложения, как независимые переменные, откладывались по оси абсцисс.

Вальрас же сосредоточил внимание на объемах спроса и предложения при данных ценах. Поэтому функции спроса и предложения у него имеют вид:

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

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

а условием равновесия являлось равенство:

$$Q^D(P) = Q^S(P).$$

Современная экономическая теория оперирует функциями спроса и предложения по Вальрасу, а их графическими отображениями по Маршаллу. Это не влияет на результаты анализа взаимодействия спроса и предложения, за исключением некоторых моментов, которых мы коснемся в дальнейшем.

Выигрыш покупателя и выигрыш продавца

В процессе формирования рыночного спроса и его взаимодействия с предложением возникает понятие «выигрыш (излишек, рента) покупателя (продавца)», характеризующий выгоду, получаемую участниками рыночного обмена.

Обратимся к рисунку 2.6, на котором показана ситуация рыночного равновесия. Равновесная цена P_E равна 6000 руб., равновесный объем Q_E - 6 единиц.

Для упрощения дальнейших рассуждений предположим, что, во-первых, речь идет о неделимом товаре (например, пылесосе) и, во-вторых, что при

цене 6000 руб. товар покупают 6 различных покупателей, причем каждый из них покупает единицу товара.

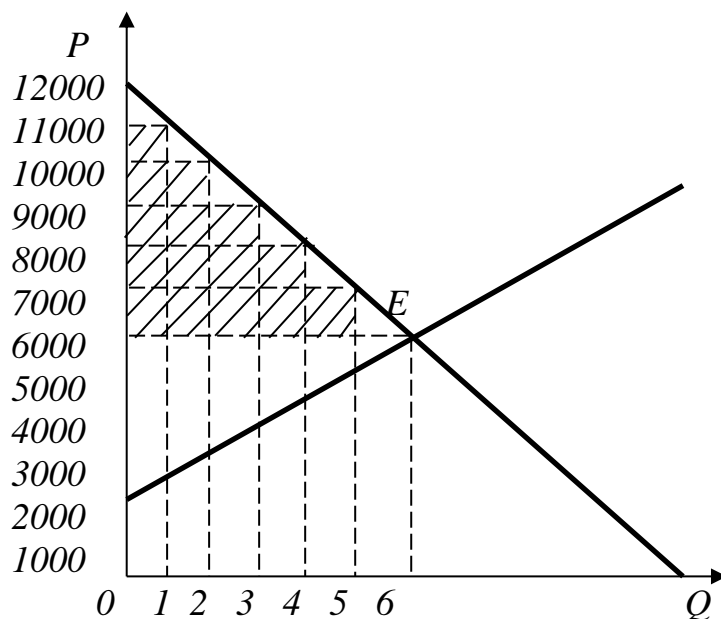


Рисунок 2.7. Формирование выигрыша покупателя

Из положения линии спроса следует, что при цене 11 000 руб. объем спроса составляет единицу. Следовательно, один из покупателей готов заплатить за товар 11000 руб.; иными словами, его цена спроса равна 11000 руб. Это значит, что ради приобретения данного товара он согласен пожертвовать другими товарами на сумму 11000 руб. Фактически же он заплатит только 6000 руб., т.е. пожертвует другими товарами лишь на эту сумму. Таким образом, чистая выгода, или выигрыш (излишек), получаемый первым покупателем от покупки данного товара по цене 6000 руб., составляет $11\,000 - 6000 = 5000$ руб.

Судя по линии спроса, при цене 10000 руб. объем спроса составит 2 единицы. Следовательно, какой-то другой покупатель (назовем его покупателем II) согласен заплатить за данный товар 10000 руб., такова его цена спроса. Фактически же он покупает товар за те же 6000 руб. Выигрыш, получаемый покупателем II, равен $10000 - 6000 = 4000$ руб.

Рассуждая далее таким же образом, нетрудно прийти к заключению, что общий выигрыш (излишек), получаемый всеми шестью покупателями, равен $5000 + 4000 + 3000 + 2000 + 1000 + 0 = 15000$ руб. Геометрически величина этого выигрыша равна площади заштрихованной ступенчатой фигуры, расположенной под линией спроса.

Очевидно, что при большом числе покупателей и при большом объеме продаж площадь заштрихованной фигуры практически совпадает с площадью треугольника AP_EE , ограниченного сверху линией спроса, слева вертикальной осью и снизу горизонтальной линией, проведенной через точку

P_E на вертикальной оси, соответствующую цене товара (эту линию можно назвать линией цены).

Попробуем еще раз осмыслить содержание нового понятия «выигрыш, получаемый покупателями». Выигрыш, получаемый покупателями, или просто выигрыш покупателей, представляет собой ту сумму денег, которую они согласны заплатить за саму возможность покупать данный товар по данной цене. Выигрыш (излишек, рента) покупателя характеризует чистую выгоду, получаемую покупателями от покупки и потребления данного товара.

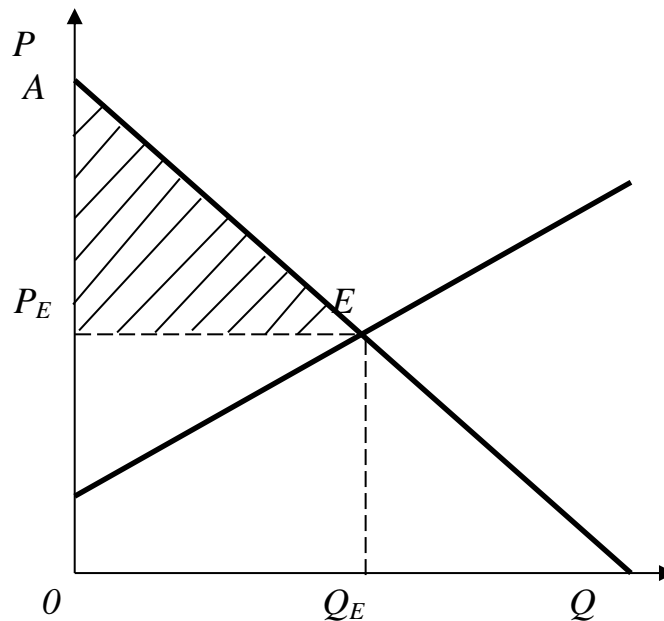


Рисунок 2.8. Выигрыш покупателя

Иногда этот выигрыш называется «маршаллианским потребительским излишком». Данное понятие используется для оценки в денежном выражении изменений в благосостоянии потребителей, вызванных изменениями цен, денежных доходов, налогов и т.д.

Аналогичный смысл имеет понятие «выигрыш, получаемый продавцами», или просто «выигрыш продавца». Геометрически этот выигрыш совпадает с площадью треугольника BP_EE , ограниченного сверху линией цены, слева вертикальной осью и снизу линией предложения.

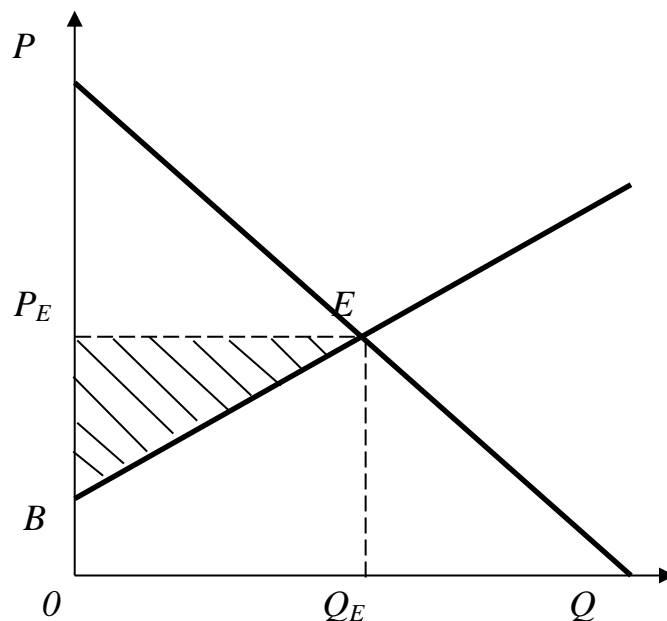


Рисунок 2.9. Выигрыш продавца

Сумма выигрышей (излишков) покупателей и продавцов характеризует общественную выгоду, возникающую в связи с возможностью покупать и продавать тот или иной товар, т. е. в связи с существованием рынка.

Рассмотренные понятия могут быть использованы при оценке эффективности государственной налоговой и внешнеэкономической политики и в ряде других случаев.

Эластичность спроса и предложения

Анализ спроса и предложения, позволил выявить общие направления изменения спроса и предложения под воздействием ценовых и неценовых факторов и сформулировать базовый закон — закон спроса и предложения. Однако 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.

Концепция эластичности в экономической теории появилась достаточно поздно, но очень быстро стала одной из фундаментальных. Общее понятие эластичности пришло в экономику из естественных наук. Впервые термин "эластичность" был использован и применен в научном анализе известным

ученым XVII в., физиком и химиком Робертом Бойлем (1626-1691) при изучении свойств газов (знаменитый закон Бойля-Мариотта).

Экономическое определение эластичности было впервые дано Альфредом Маршаллом в 1885 г. Известный английский ученый не изобретает это понятие, но используя достижения английских классиков (Адама Смита и Давида Рикардо) и математической школы в экономической теории, дает определение коэффициента ценовой эластичности спроса.

Введение эластичности в экономический анализ имеет огромное значение:

- с одной стороны, коэффициент эластичности — это инструмент статистических измерений, в том числе активно используемый в маркетинговых исследованиях;
- с другой стороны, концепция эластичности служит важным инструментом экономического анализа, поскольку в науке недостаточно только измерить, необходимо еще и уметь объяснить полученный результат.

Сегодня нет ни одного раздела экономики, где бы не использовалось понятие эластичности: анализ спроса и предложения, теория фирмы, теория экономических циклов, экономические ожидания и т.д.

Наиболее общее определение эластичности — отношение относительного приращения функции к относительному приросту независимой переменной.

$$\varepsilon = \frac{x^* dy}{y^* dx} \quad (2.7)$$

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.

Детерминанты — это факторы оказывающие воздействие на спрос или предложение.

Различные товары различаются между собой по степени изменения спроса под воздействием того, или иного фактора. Степень реакции спроса на эти товары поддается количественному измерению с помощью коэффициента эластичности спроса.

Понятие эластичности спроса раскрывает процесс адаптации рынка к изменению основных факторов (ценой товара, ценой товара аналога, дохода потребителя).

Методы расчета коэффициента эластичности

При расчете коэффициента эластичности используют два основных метода:

Эластичность по дуге (дуговая эластичность) — применяется при измерении эластичности между двумя точками на кривой спроса или предложения и предполагает знание первоначальных и последующих уровней цен и объемов.

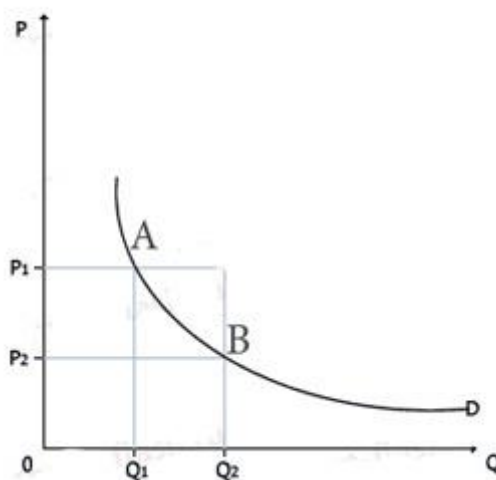


Рисунок 2.10

$$E_p^d = \left(\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} \right) : \left(\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} \right) = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad (2.8),$$

где:

- P_1 — начальная цена
- P_2 — новая цена
- Q_1 — первоначальный объем
- Q_2 — новый объем

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

Эластичность в точке (точечная эластичность) — используется в том случае, когда задана функция спроса (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).

$$E = Q'(P) * \frac{P}{Q(P)} \quad (2.9)$$

где:

- $Q'(P)$ — производная функции спроса (или предложения) по цене;
- P — рыночная цена;
- $Q(P)$ — величина спроса (или предложения) при данной цене

Из определения эластичности и приведенных выше формул можно вывести основные свойства эластичности:

- Эластичность — это безмерная величина, значение которой не зависит от того, в каких единицах мы измеряем объем, цены или какие-либо другие параметры.
- Эластичность взаимно обратных функций — взаимно обратные величины:

$$E_p^d = \frac{1}{E_d^p} \quad (2.10)$$

- E_d — эластичность спроса по цене;
- E_p — эластичность цены по спросу;

3. В зависимости от знака при коэффициенте эластичности между рассматриваемыми факторами может иметь место:

- Прямая зависимость, когда рост одного из них вызывает увеличение другого и наоборот, например эластичность спроса на товары по потребительскому доходу $E > 0$;
- Обратная зависимость, когда рост одного из факторов предполагает убывание другого, например эластичность спроса по ценам $E < 0$;

4. В зависимости от абсолютной величины коэффициента эластичности различают:

- $E = \infty$, или **абсолютная эластичность**, когда незначительное изменение какого-либо параметра повышает (или понижает) объем на неограниченную величину.
- $|E| > 1$, или **эластичный** спрос (предложение), когда параметр растет более высокими темпами, чем изменяется другой фактор.
- $E = 1$, или **единичная эластичность**, когда рассматриваемый параметр растет теми же темпами, что и воздействующий на него фактор;
- $0 < E < 1$, или **неэластичный** спрос (предложение), когда темпы роста рассматриваемого параметра меньше темпа изменения другого фактора;
- $E = 0$, или **абсолютная неэластичность**, когда изменение какого-либо параметра рыночной конъюнктуры не влияет на величину рассматриваемого фактора;

На рис. 2.11 представлена эластичность спроса по цене.

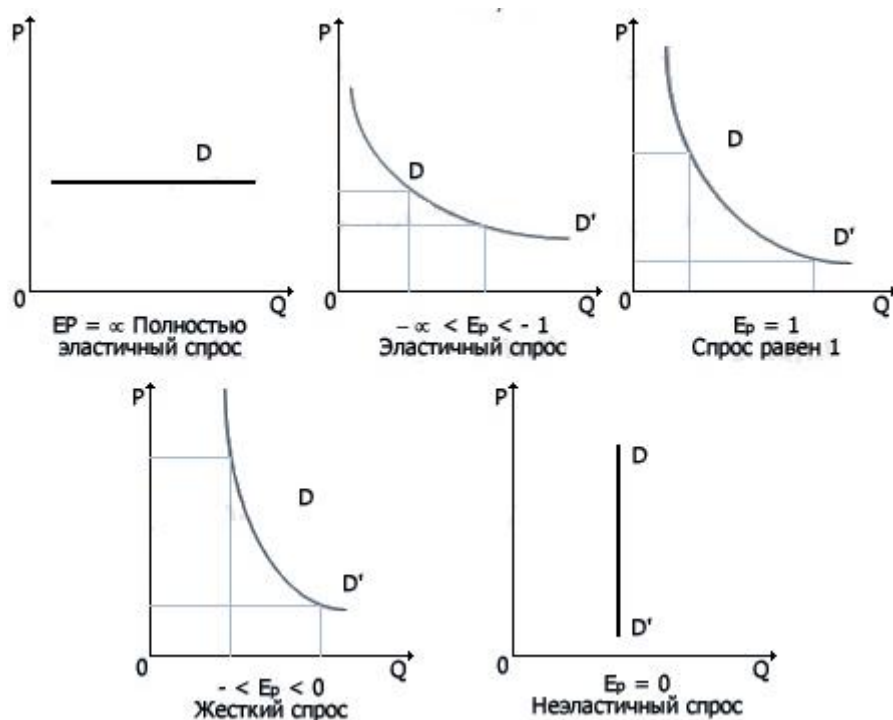


Рис. 2.11 Примеры спроса с разной эластичностью по цене
Рассмотрим более подробно наиболее часто встречающиеся показатели эластичности:

- прямую эластичность спроса по цене,
- эластичность спроса по доходу,
- перекрестную эластичность спроса,
- эластичность предложения по цене.

Эластичность спроса по цене

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

$$E = \frac{dq}{q} \cdot \frac{dp}{p} = \frac{dq^* p}{dp^* q} = Q'(P) \frac{P}{q} \quad (2.11)$$

Для всех товаров, за исключением товаров Гиффена, коэффициент эластичности спроса по цене — является отрицательным.

Можно выделить три варианта зависимости объема спроса от колебания рыночных цен:

1. Неэластичный спрос имеет место в том случае, если приобретаемое количество товара увеличивается меньше чем на 1 процент на каждый один процент снижения его цены.
2. Увеличение приобретаемого товара больше чем на 1% и снижение его цены на 1%. Данный вариант характеризует понятие эластичности спроса.

3. Приобретаемое количество товара возрастает вдвое вследствие снижения его цены в два раза. Данная характеристика вводит понятие единичной эластичности.

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad (2.12)$$

- ΔQ — изменение величины спроса в %%;
- ΔP — изменение рыночной цены на товар в %%;

Факторы эластичности спроса

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);
- доля расходов на товар в потребительском бюджете (чем выше уровень расходов на товар относительно доходов потребителя, тем чувствительнее будет спрос на изменения 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, характеризуется большей эластичностью).

Факторы неэластичности спроса

Чувствительность различных групп потребителей к цене на один и тот же товар может существенно отличаться.

Потребитель будет нечувствителен к цене при следующих условиях:

- Потребитель придает большое значение характеристикам товара (спрос неэластичен по цене, если "выход из строя" или "обманутые ожидания" ведут к значительным потерям или неудобствам. Чтобы не попасть в такую ситуацию

человек вынужден переплачивать за качество товара и приобретать те модели, которые хорошо себя зарекомендовали);

- Потребитель желает иметь товар, сделанный на заказ, и готов платить за это (если покупатель желает приобрести товар, сделанный в соответствии с его индивидуальными потребностями, то он часто становится привязанным к производителю и готов оплачивать более высокую цену, как плату за хлопоты. Позже производитель может повысить цену на свои услуги без особого риска потерять покупателя)
- Потребитель имеет значительную экономию от использования конечного товара или услуги (если товар или услуга позволяют сэкономить время или деньги, то спрос на такой товар неэластичен)
- Цена товара мала по сравнению с бюджетом потребителя (при низкой цене товара покупатель не утруждает себя походами по магазинам и тщательным сравнением товаров)
- Потребитель плохо информирован и делает не лучшие покупки.

Эластичность спроса по доходу

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

$$E = \frac{dQ}{dI} \frac{I}{Q} \quad (2.12),$$

где I – доход потребителя.

В силу того, что рост дохода увеличивает возможности совершения покупок, спрос на большинство товаров с увеличением доходов возрастает, т.е. 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 же — достаточно велик ($E > 1$), то о предметах роскоши.

Для товаров низкого качества, т.е. "относительно худших", эластичность спроса по доходу будет величиной отрицательной ($E < 0$).

Перекрестная эластичность спроса

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

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). Повышение цены на один товар ведет к увеличению спроса на другой, его заменяющий.
- Если $E < 0$, то товары считаются взаимодополняющими (например джин и тоник). Повышение цены на один товар ведет к сокращению спроса на другой.

- 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 асимметричный 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 ПК.

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 ТВ, с одной стороны, и между портативными цветными и портативными черно-белыми ТВ, с другой — существует высокая перекрестная эластичность. Однако между стандартными цветными ТВ и портативными черно-белыми перекрестная эластичность довольно слабая).

Эластичность предложения

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

$$E_p^S = \frac{\Delta S}{\Delta P} \quad (2.13),$$

где

ΔS — изменение величины предложения в %%;

ΔP — изменение рыночной цены на товар в %%.

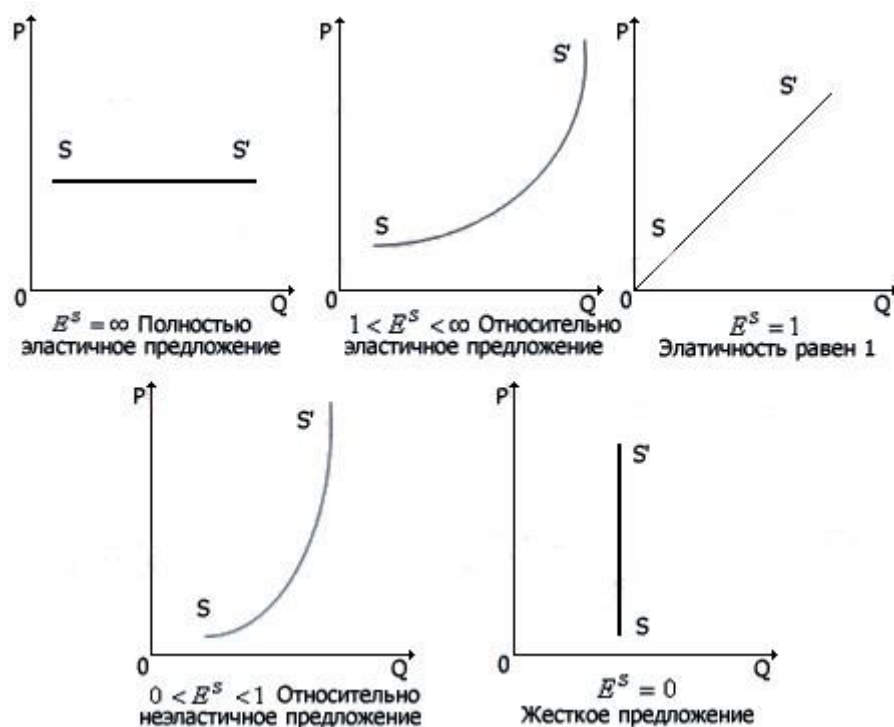


Рисунок 2. 12 Примеры функций предложения с разной эластичностью

Факторы определяющие эластичность предложения

Основными факторами, определяющими эластичность предложения являются:

- период времени (мгновенной, краткосрочный, долгосрочный)
- для мгновенного периода предложение неэластично;
- для краткосрочного периода производить может в определенных пределах адаптировать к изменяющейся цене;
- для долгосрочного периода предложение эластично;
- специфика производства (минимальный объем затрат на расширение производства);
- возможности хранения изготовленной продукции;
- максимально возможный объем производства при полной загрузке мощностей.

Изучение эластичности предложения является необходимым условием исследования относительного изменения предложения в соответствии с относительным изменением рыночной цены.

Если предлагаемое количество товара остается неизменным для перепродажи по любой цене, то имеет место неэластичное предложение. Когда же небольшое изменение цены вызывает сокращение предложения до нуля, а небольшое увеличение цены обуславливает увеличение предложения то данная ситуация характеризует абсолютно эластичное предложение.

Таким образом эластичность предложения изменяется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов, усиления ограниченности ресурсов применяемых при производстве того или иного товара, что ведет к уменьшению значения эластичности предложения.

Тема 3 Основные типы рыночных структур

Вопросы

3.1. Конкуренция как элемент рыночного механизма

3.2 Совершенная конкуренция

3.3 Чистая монополия

3.4 Олигополия

4.4 Монополистическая конкуренция

3.1. Конкуренция как элемент рыночного механизма

Различия в характере рыночной конкуренции связаны с существованием различных рыночных структур, которые отличаются друг от друга по количеству и размерам действующих на данном рынке фирм, характер производимой этими фирмами продукции, возможности входа на рынок новых фирм и выхода из него, а также доступностью информации, необходимой для принятия экономических решений.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной конкуренции, т.е. когда ситуация на рынке характеризуется:

- множеством покупателей и продавцов;
- высокой мобильностью факторов производства;
- отсутствием барьеров на пути вступления на рынок или выхода из него;
- однородностью (стандартистностью) продаваемой продукции;
- равным доступом всех участников рыночных отношений к информации.

В результате, при совершенной конкуренции доля каждого участника в продажах или покупках незначительна, поэтому ни один из продавцов или покупателей сам по себе не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Совершенная конкуренция в чистом виде никогда и нигде не существовала, лишь некоторые рынки по своим характеристикам могут приближаться к совершенной конкуренции, например, рынок зерна. Поэтому совершенную конкуренцию можно рассматривать как своего рода научную абстракцию, анализ которой необходим как первый шаг для уяснения принципов функционирования рыночного механизма.

Если хотя бы один из признаков совершенной конкуренции отсутствует, то такая рыночная структура называется **несовершенной конкуренцией**. Различают три основных вида несовершенной конкуренции:

- чистая монополия*, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;
- олигополия*, когда в отрасли существует небольшое число фирм;

монополистическая конкуренция, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, производящих дифференцированную продукцию.

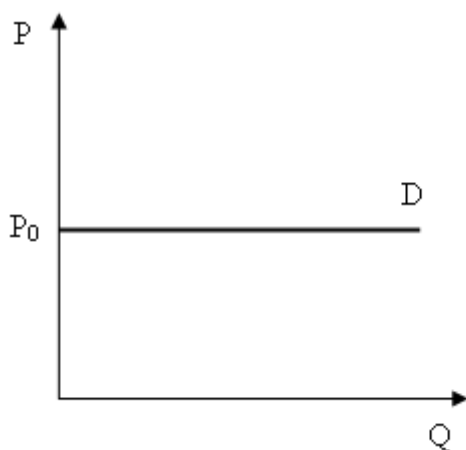
Независимо от типа рыночных структур необходимым условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений.

3.2 Совершенная конкуренция

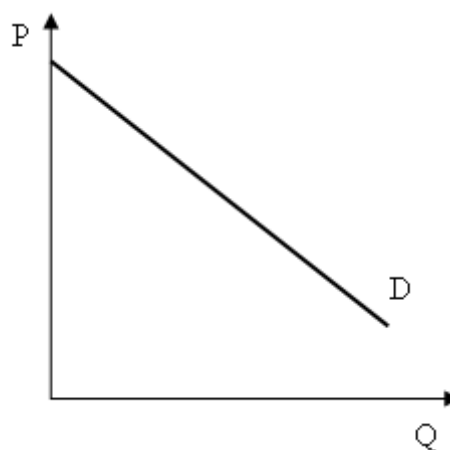
Экономическая теория конкурентных рынков выдвигает на первый план решения, которые должны принимать фирмы в рыночной ситуации, сталкиваясь с заданными ценами, по которым они могут продавать свою продукцию и покупать используемые факторы производства. Ключевыми проблемами, которые должны быть решены исходя из критерия максимизации прибыли, являются следующие: производить ли вообще и сколько производить?

Совершенно конкурентная фирма принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции.

Это определение означает, что совершенно конкурентная фирма сталкивается с кривой спроса, подобной той, что показана на рис. 2.17а. Фирма, сталкиваясь с такой кривой спроса, может продавать любое количество продукции, которое она может произвести, по существующей рыночной цене P_0 или по любой более низкой цене. Но при любой цене, превышающей P_0 даже на ничтожно малую величину, объем спроса равен нулю. Совершенно конкурентная фирма теряет всех своих клиентов, если она пытается поднять цену. При такой кривой спроса фирма, естественно, принимает P_0 как данную и не зависящую от количества продукции, которую она решает продавать. Говорят, что совершенно конкурентная фирма «принимает цену», являясь «ценополучателем». Принимая рыночную цену как данную, при выборе объема выпуска в целях максимизации прибыли она будет рассматривать свой выпуск как постоянную величину.



а)



б)

Рис. 3.1 Кривые спроса для совершенных (а) и несовершенных (б) конкурентов

Не все фирмы являются совершенно конкурентными. Рисунок 3.1 показывает падающую кривую спроса, с которой сталкиваются монополисты и другие несовершенные конкурентные фирмы. Фирма, сталкиваясь с такого рода кривой спроса, может поднимать свою цену без потери всех своих клиентов, а для того чтобы существенно увеличить спрос на свою продукцию, возможно, должна значительно понизить цену. Поскольку несовершенные конкурентные фирмы могут выбирать цену, по которой они продают, они известны как «объявляющие цену», или «ценопроизводители» в отличие от совершенно конкурентных, которые являются «ценополучателями».

Все продавцы на рынке будут совершенными конкурентами, если:

- каждый из них мал относительно рынка в целом;
- продукция является однородной;
- покупатели хорошо информированы о ценах продавцов;
- продавцы действуют независимо друг от друга;
- фирмы могут свободно выходить из отрасли и входить в отрасль.

Рынок является совершенно конкурентным, если все продавцы в отрасли — совершенные конкуренты и имеется много покупателей, каждый из которых хорошо информирован о ценах, которые малы относительно рынка в целом и действуют независимо.

Крупные покупатели, так же как и крупные продавцы, могут своими собственными действиями оказывать влияние на цену, а группы покупателей, действующих сообща, могут манипулировать ценой, например, договариваясь ничего не покупать в том случае, если продавцы запрашивают больше некоторой минимальной цены. Когда покупатели манипулируют ценами, а не ведут себя как «ценополучатели», рынок является несовершенным конкурентным.

Фирма находит свой оптимальный положительный выпуск (т.е. объем выпуска, который максимизирует прибыль фирмы в предположении, что она не собирается закрываться) путем применения такого же рода предельного анализа, который мы использовали для исследования потребительских расходов. Фирма начинает с проверки того, может ли она увеличить прибыль, производя чуть больше или чуть меньше, чем она производит в настоящий момент.

Так как прибыль — это разница между доходом и издержками, единичный прирост выпуска продукции увеличит прибыль только в том случае, если дополнительный доход, полученный от продажи дополнительной единицы, превышает издержки производства данной единицы продукции. В силу того, что совершенно конкурентная фирма сталкивается с горизонтальной кривой спроса типа D на рис. 2.17а, цена, которую она получает за свою продукцию, не зависит от того, сколько она производит. Если продается еще одна единица продукции, то прирост дохода будет, следовательно, равен величине исходной рыночной цены товара P_0 . Со

стороны издержек — дополнительные издержки производства дополнительной единицы продукции равны предельным издержкам.

Из этого следует, что если существующая цена превышает предельные издержки при любом конкретном объеме выпуска, то фирма получит больше прибыли, производя на одну единицу больше, поскольку прирост дохода P_0 превышал бы прирост издержек MC . Если цена ниже предельных издержек при некотором объеме выпуска, тот же самый аргумент приводит к выводу, что фирма могла бы увеличить прибыль, производя на 1 единицу меньше. Если никакое изменение выпуска не может увеличить прибыль, то фирма должна находиться на своем максимальном уровне при условии, что она решает остаться в деле. Таким образом, при наилучшем положительном объеме выпуска цена равняется предельным издержкам.

Итоги этого анализа можно подвести, сформулировав предельное условие оптимального выбора уровня выпуска в краткосрочном периоде.

Совершенно конкурентная фирма может увеличить прибыль за счет увеличения выпуска тогда, когда существующая рыночная цена превышает предельные издержки производства $P > MC$. Если цена меньше предельных издержек $P < MC$, прибыль может быть увеличена за счет сокращения выпуска. Поэтому при оптимальном положительном выпуске, максимизирующем прибыль, при условии, что фирма не закрывается, цена должна равняться предельным издержкам $P = MC$.

Это правило проиллюстрировано графически на рис. 3.2. P_0 — цена, при которой фирма может продать любое количество своей продукции. Цена принимается совершенно конкурентной фирмой как данная. Кривая краткосрочных предельных издержек обозначена MC . Оптимальный положительный объем выпуска достигается в точке E , соответствующей выпуску Q^* , в которой $P_0 = MC$.

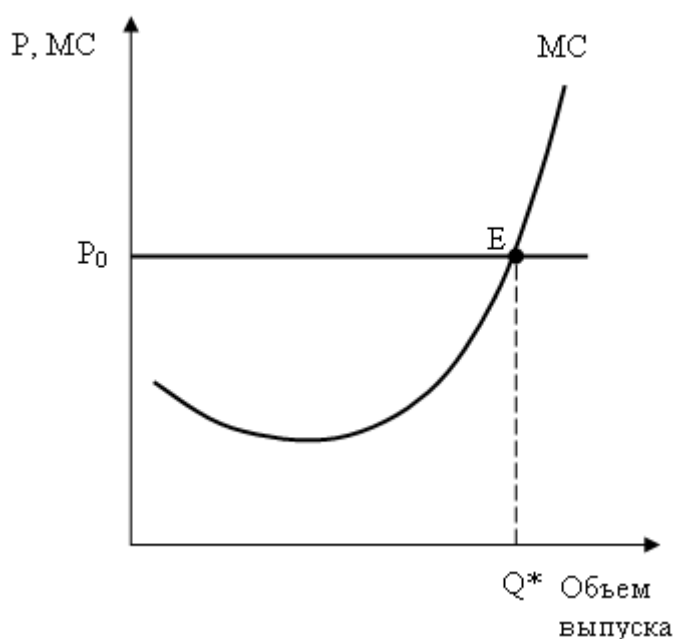


Рис. 3.2 Первое правило максимизации прибыли: $P = MC$

Фирма выбирает объем выпуска Q^* , при котором цена равна предельным издержкам. При объемах выпуска ниже Q прирост выпуска приносит дополнительную прибыль, поскольку $P > MC$, при объемах выпуска выше Q^* сокращение выпуска увеличивает прибыль, так как $P < MC$.

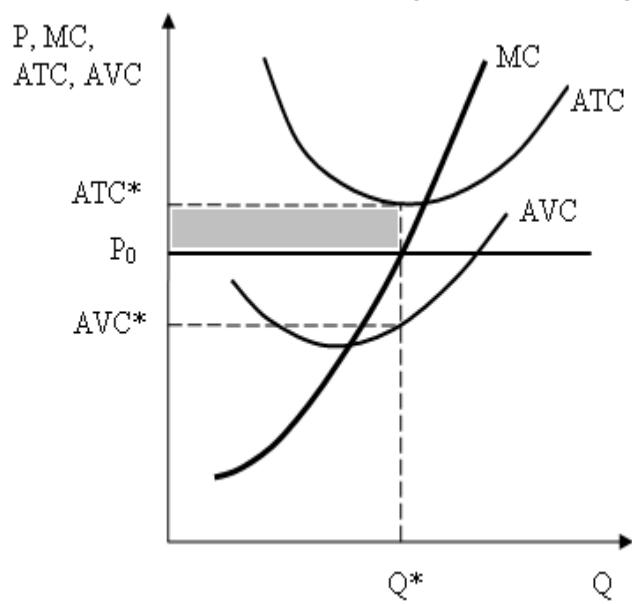
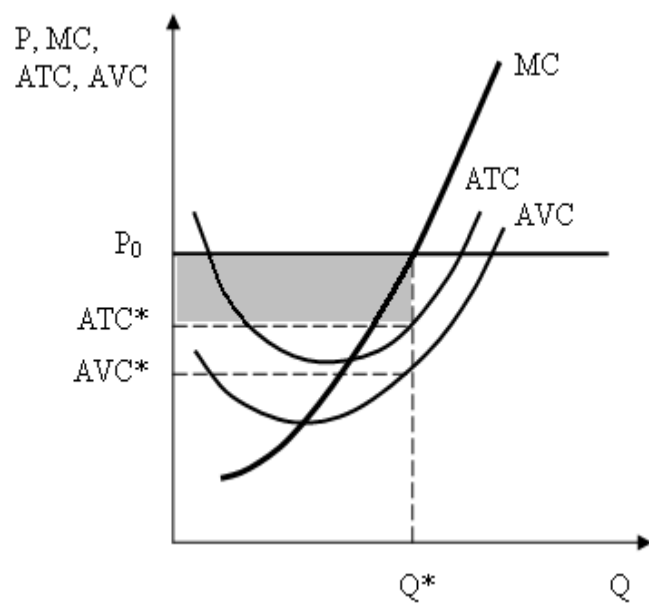
На рисунке 2.19 показаны три возможных результата этой двухшаговой процедуры. На всех трех картинках объем оптимального положительного выпуска равен Q^* , а ATC^* и AVC^* — это величины средних совокупных издержек и средних переменных издержек при данном объеме выпуска соответственно. На рисунке а цена превышает величину средних совокупных издержек при объеме выпуска Q^* . Фирма получает прибыль, равную $P_0 - ATC^*$, в расчете на единицу выпуска при объеме выпуска Q^* единиц, так что общая величина ее прибыли равна затененной площади. В этом случае фирме непременно следует производить на уровне оптимального положительного объема выпуска.

На рисунке 3.3 средние совокупные издержки выше цены при всех объемах выпуска. Таким образом, здесь не существует способа получить положительную прибыль. Вопрос состоит в том, как минимизировать потери. При выпуске Q^* потери равны потерям на единицу продукции $ATC^* - P_0$, умноженным на Q^* . Эта величина равняется затененной площади на рис. б. Если фирма закрывается, то ее потери равны общей величине постоянных издержек. Постоянные издержки могут быть рассчитаны как средние постоянные издержки в расчете на единицу продукции $ATC^* - AVC$ при объеме выпуска Q^* , умноженные на Q^* . Эта величина равняется затененной площади на рис. с. На рисунке б фирма теряет меньше, если производит, чем если прекращает производство, поскольку AVC^* ниже существующей цены. На рисунке (с), где AVC выше цены, фирма минимизирует свои потери при прекращении производства.

Краткосрочная кривая предложения конкурентной фирмы показывает объем выпуска, который будет предлагать фирма при каждом значении цены, чтобы максимизировать прибыль. Краткосрочная кривая предложения фирмы совпадает с ее кривой предельных издержек для цен, превышающих минимальный уровень средних переменных издержек AVC . Если цена ниже минимального уровня AVC , который называется краткосрочной ценой ликвидации, то фирма закроется, и объем ее предложения будет нулевым.

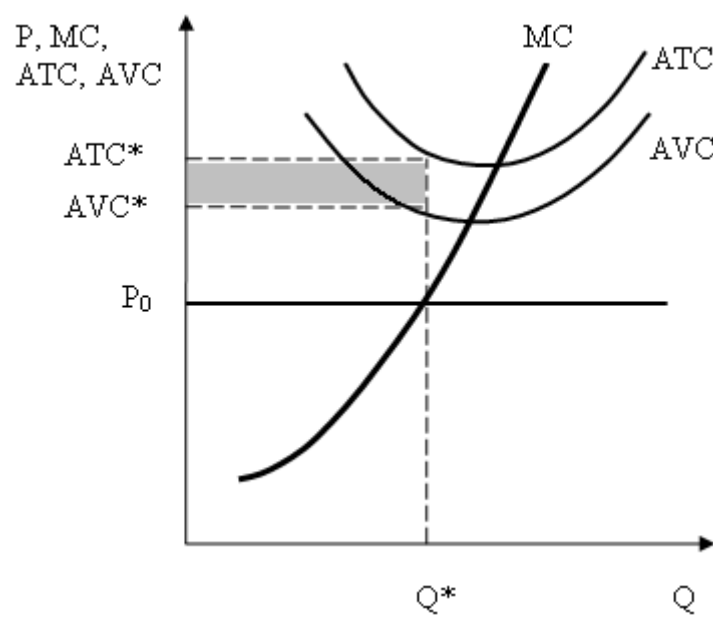
На рисунке 3.4 показана также цена безубыточности, равная минимальному уровню средних совокупных издержек. Если рыночная цена равняется цене безубыточности, то цена равна средним совокупным издержкам и, следовательно, фирма как раз является безубыточной, не имеющей ни прибыли, ни убытков в экономическом смысле. При более высоких ценах она получает положительные прибыли; при более низких ценах она несет потери в краткосрочном периоде. Так как средние совокупные издержки превышают средние переменные издержки при всех объемах выпуска (вследствие постоянных издержек), цена безубыточности всегда выше цены прекращения

выпуска. Если цена продукции находится между ценой прекращения выпуска и ценой безубыточности, то фирма будет производить свой оптимальный положительный выпуск в краткосрочном периоде, даже несмотря на то, что она не покрывает полностью всех своих издержек. Но в долгосрочном периоде фирма будет вынуждена уменьшить свои средние совокупные издержки или прекратить свою деятельность.



a)

6)



с)

Рис. 3.2 Решение фирмы об объеме выпуска в краткосрочном периоде

Фирма производит тот объем выпуска, при котором предельные издержки равны цене, пока цена превышает величину средних переменных издержек. Следовательно, на рис. а и рис. б фирма производит Q^* , даже несмотря на то, что на рис. б цена ниже ATC и фирма теряет деньги. На рис. с для фирмы лучше нулевой объем производства, чем объем Q^* , при котором $MC = P$. На рис. а фирма получает прибыль, на рис. б и рис с в краткосрочном периоде она теряет деньги.

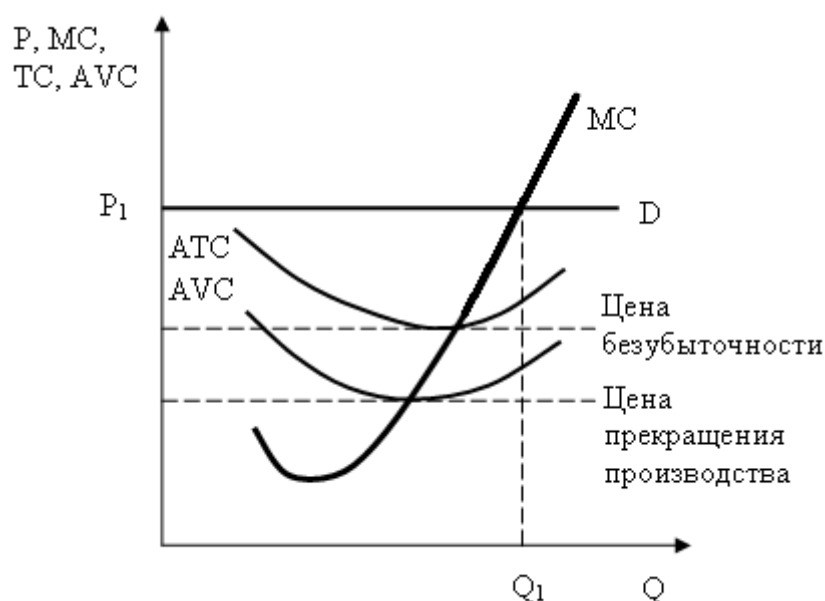


Рис. 3.3 Краткосрочная кривая предложения фирмы

Краткосрочная функция предложения фирмы представляет собой часть кривой предельных издержек, расположенной выше кривой AVC . Эта часть кривой MC показана жирной линией.

Условие равновесия фирмы в долгосрочном периоде

Долгосрочные кривые предложения фирмы и отрасли получаются по существу тем же самым способом, что и краткосрочные кривые предложения.

Для фирмы долгосрочная перспектива отличается от краткосрочной тем, что в долгосрочном периоде все виды затрат являются полностью переменными. Различия между постоянными и переменными видами затрат относятся только к краткосрочному периоду.

В долгосрочном периоде фирма, принимающая решение о функционировании, будет производить свой оптимальный положительный

объем выпуска, при котором цена равняется долгосрочным предельным издержкам: $P = LMC$.

Фирме следует осуществлять свою деятельность в долгосрочном периоде только в том случае, если цена выше или равна долгосрочным средним издержкам: $P > LAC$.

Рисунок 3.5 иллюстрирует зависимость между долгосрочными кривыми издержек фирмы и ее долгосрочной кривой предложения. Эта зависимость является той же самой, что и для краткосрочного периода.

Долгосрочная кривая предложения совершенно конкурентной фирмы представляет часть ее кривой LMC , расположенную выше точки минимального уровня LAC .

На рисунке 3.6 LAC минимизируется при объеме выпуска Q_A . Соответствующая этому значению LAC цена P_A — это долгосрочная цена безубыточности фирмы.

Долгосрочная цена безубыточности фирмы — это наименьшая цена, при которой в долгосрочном периоде фирма может лишь возместить свои издержки. Эта величина представляет собой минимальные долгосрочные издержки фирмы и соответствует низшей точке на ее кривой LAC .

Таким образом, кривая предложения фирмы, показанная на рис. 3.6, совпадает с утолщенной частью ее кривой долгосрочных предельных издержек, расположенной выше P_A .

Если цена на рис. 3.6 опустится ниже уровня P_A , то фирма не будет производить в долгосрочном периоде; если цена поднимется на уровень выше P_A , то фирма будет функционировать. Долгосрочная цена безубыточности P_A в долгосрочном периоде играет ту же роль, которую в краткосрочном периоде играет цена прекращения выпуска: обе дают наименьшее значение цены, при которой фирма будет производить, хотя в долгосрочном периоде цена безубыточности — это цена, ниже которой фирма совсем уходит из отрасли, а не закрывается временно.

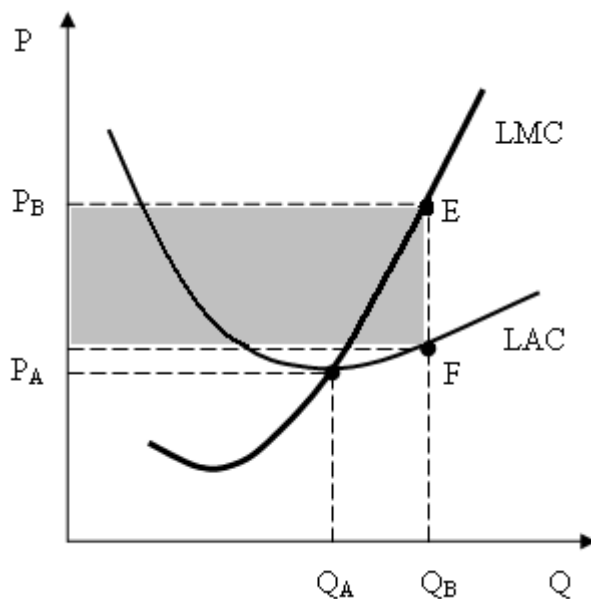


Рис.3.6 Долгосрочная кривая предложения фирмы

Долгосрочная кривая предложения фирмы — кривая LMC , расположенная выше долгосрочной цены безубыточности P_A , равной минимальному уровню долгосрочных средних издержек. При любой более высокой цене (например, P_B) фирма имеет прибыль. При любой цене, которая ниже P_A , в долгосрочном периоде фирма будет терять деньги и, следовательно, уйдет из отрасли.

Если цена выше долгосрочной цены безубыточности P_A на рис. 3.6, то цена будет превышать и средние издержки при объеме выпуска, для которого $P = LMC$. Например, при цене P_B на рис. 3.6 P равняется LMC при объеме выпуска Q_B . При этом объеме выпуска цена превосходит средние издержки на величину отрезка EF , и фирма должна производить и предлагать Q_B . Поскольку прибыль в расчете на единицу продукции равна цене за вычетом средних издержек, площадь затененной области равна величине экономической прибыли фирмы или прибыли на единицу продукции, умноженной на объем выпуска Q_B . Фирмы, получающие положительную экономическую прибыль, также характеризуются экономистами как получающие сверхприбыль, или прибыль, превышающую конкурентную. Именно их успех привлекает другие фирмы в эту же отрасль.

3.3 Чистая монополия

В реальной действительности практически невозможна ситуация, когда на рынке действует единственная фирма — производитель товаров, не имеющих субститутов. Следовательно, не существует фирмы, кривая спроса на продукцию которой была бы абсолютно неэластичной (рис. 2.22).

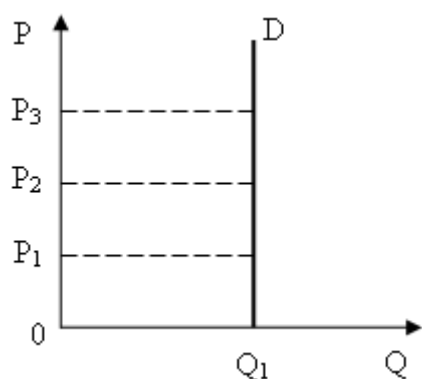


Рис. 3.7 Кривая абсолютно неэластичного спроса

На рисунке 3.7 линия D показывает, что спрос абсолютно неэластичен: при любых ценах покупатель будет приобретать товар в количестве Q_1 (например, лекарства). В конечном счете, платежеспособный спрос ограничен (например, уровнем P_3), и фирма не может двигаться до бесконечности вверх, повышая цены, по оси OP .

Совершенная конкуренция и «чистая» абсолютная монополия — теоретические абстракции, которые выражают две полярные рыночные ситуации. Эти модели позволяют сформулировать условия рационального поведения индивидуальной фирмы, стремящейся к максимизации своей прибыли в каждой из этих ситуаций.

При несовершенной конкуренции монополист обладает определенной властью над ценой: он в состоянии сознательно повышать цену, но при этом не может устанавливать объем спроса. Если «чистый» монополист захватил весь рынок, то чтобы продать дополнительное количество продукции, необходимо снизить цену. Это подтверждает, что власть над ценой у этого монополиста не абсолютна: существуют конкуренты — производители субститутов его товара; кривая спроса на товары, производимые монополистом, не является абсолютно неэластичной.

В случае естественной монополии отрасль состоит из одной фирмы, что обусловлено главной причиной — экономией на масштабе производства, или эффектом масштаба. Это означает, что средние издержки в долгосрочной перспективе будут минимальны, если отрасль представлена только одной, а не несколькими конкурирующими фирмами. Примеры естественной монополии — электрические сети, трубопроводный транспорт (природного газа, нефти), проводная телефонная связь, централизованное теплоснабжение, городская канализация. В этих отраслях эффективнее функционирование одной крупной фирмы, благодаря чему происходит уменьшение затрат ресурсов.

В связи с тем, что могут существовать препятствия, затрудняющие доступ новым фирмам на рынок, где функционирует монополия, важно охарактеризовать категорию входных барьеров при вступлении на рынок. Классификация барьеров может быть следующей:

1. Правительство наделяет фирму исключительными правами (выдача правительственной лицензии на определенный вид деятельности, например, почтовая служба, кабельное телевидение, транспортные услуги). Такие барьеры связаны с деятельностью естественных монополий.

2. Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы. Классический пример — власть компании «Де Бирс» на рынке алмазов. К этому типу барьеров относится также обладание уникальными человеческими дарованиями (выдающиеся артисты, спортсмены и т.п.). Например, профессиональный спортивный клуб препятствует образованию конкурирующих с ним клубов путем заключения долгосрочных контрактов с выдающимися спортсменами.

3. Авторские права и патенты. Фирма, деятельность которой защищена патентом, обладает исключительным правом на продажу лицензий, что дает ей монопольные преимущества. Часто такой тип называется закрытой монополией, в отличие от открытой монополии, не имеющей защиты от конкуренции в виде патентов, авторских прав или преимуществ естественной монополии.

4. Эффект масштаба, т.е. преимущества крупного производства, позволяющий снижать издержки, наращивая объем выпуска продукции. Так, на рынок автомобилестроения нелегко войти новым фирмам, не обладающим значительными капиталами для создания крупномасштабного производства.

5. Вступлению в отрасль могут препятствовать нелегальные методы борьбы с новыми потенциальными конкурентами, вплоть до угрозы физического уничтожения (коррупционные структуры).

Входные барьеры для вступления в отрасль помогают понять различия концентрации производства в разных сферах хозяйственной деятельности, а также причины отклонения от идеальной модели совершенной конкуренции, где действует множество микрофирм.

Рынок олигополии может быть двух типов:

- отрасли с совершенно однородной продукцией и большим размером предприятий;
- наличие нескольких продавцов, продающих дифференцированные товары.

Рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта предполагает, что покупатель предпочитает товар определенного вида: его привлекает именно данный сорт, качество, упаковка, торговая марка, уровень обслуживания и т.п. Дифференциация продукта означает отсутствие однородности предоставляемых потребителю благ и услуг.

Максимизация прибыли в условиях несовершенной конкуренции

Сравним кривые спроса на товар двух фирм — представителей совершенной и несовершенной конкуренции (рис. 3.8). Из графиков видно, что совершенно конкурентная фирма может продать, сколько она хочет, не оказывая влияние на рыночную цену — линия спроса *DD* на ее продукцию

горизонтальная (рис. 3.8). Невозможность влиять на рыночную цену связана с относительно небольшим объемом производства у фирм, входящих в отрасль. Следовательно, сколько бы фирма-совершенный конкурент ни поставила товара на рынок, это количество слишком мало, чтобы оказывать воздействие на сложившуюся на рынке цену.

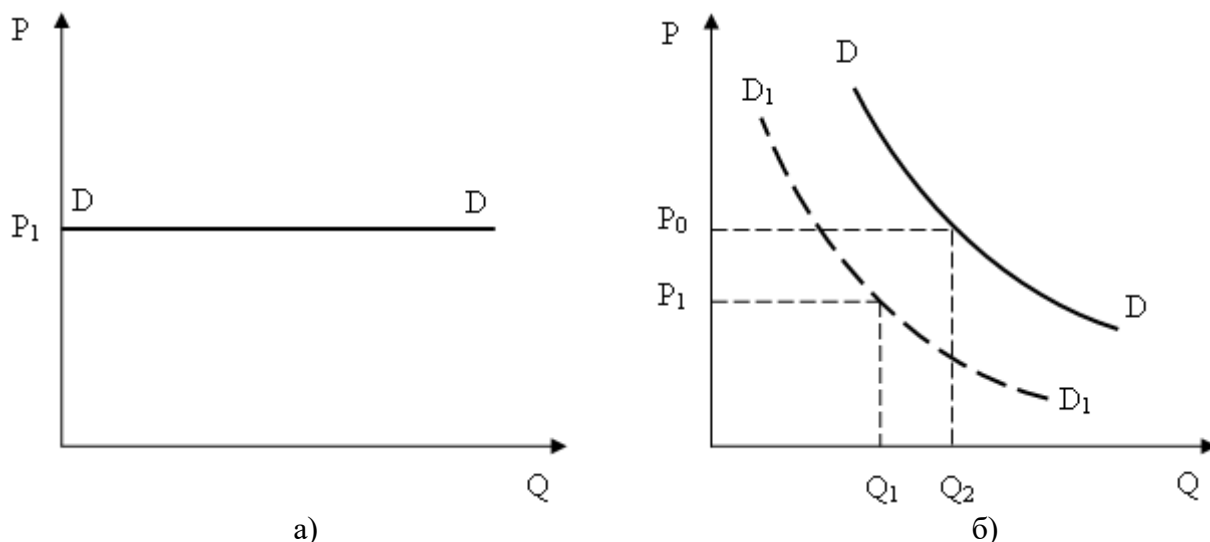


Рис. 3.8 Кривые спроса фирм совершенного (а) и несовершенного (б) конкурентов

В случае фирмы— несовершенного конкурента, кривая спроса DD имеет отрицательный наклон, поскольку чем больше ее Q , тем меньшую цену она может установить (рис. 3.9б). Следовательно, когда фирма-монополист выбрасывает на рынок большое количество товара, его цена падает.

Если фирма не обладает полной монополией, сокращение цены ее конкурента сдвинет линию спроса DD влево — в положение D_1D_1 (рис. 3.9б). Следовательно, из-за соперничающей фирмы даже при снижении цены теперь можно будет продать меньшее количество товаров, т.е. $Q_1 < Q_2$.

Вывод, который можно сделать из рассмотренных графиков, следующий: горизонтальность линии спроса на товар, производимый фирмой, характеризует фирму как совершенного конкурента. Если линия спроса понижается, т.е. имеет отрицательный наклон, то имеет место фирма-несовершенный конкурент.

Проблему максимизации прибыли монополией возможно решить двумя аналитическими инструментами: *методом сравнения валового дохода TR и валовых издержек $ТС$; методом сравнения предельного дохода MR и предельных издержек $МС$.*

Кривая валового дохода фирмы при несовершенной конкуренции имеет «холмообразный» вид (рис. 3.10). Максимум общей прибыли будет при таком объеме выпуска, когда разница между TR и $ТС$ максимальна. Это изображено на графике: максимальное расстояние между TR и $ТС$ будет соответствовать расстоянию между точками A и B , т.е. когда произведено 9

ед. продукции. При этом не нужно смешивать максимум валового дохода и максимум общей прибыли: при выпуске 11 ед. достигается наибольший объем TR , но максимум прибыли будет достигнут при 9 ед. продукции.

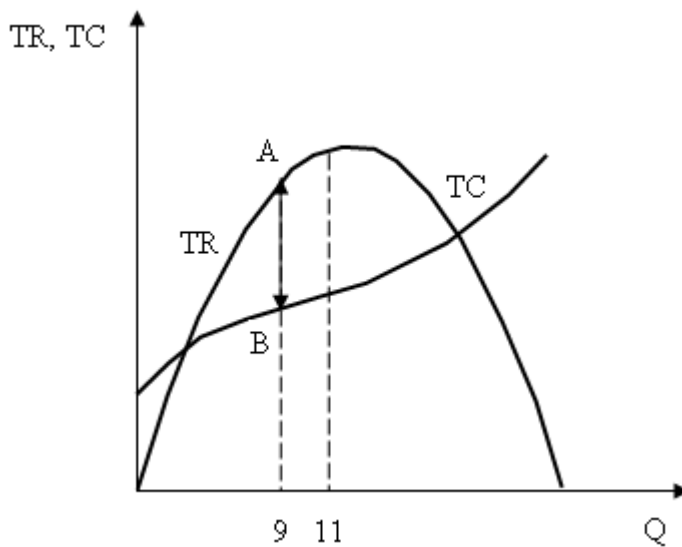


Рис. 3.9 Кривые валовых дохода и издержек фирмы — несовершенного конкурента

Другой способ определения максимума прибыли требует сопоставления предельного дохода и предельных издержек.

Предельный доход — это дополнительный доход от продажи дополнительной единицы товара, который определяется как разница между TR_n и TR_{n-1} . Если фирма — совершенный конкурент, или «ценополучатель», то она будет продавать каждую дополнительную единицу товара по одной и той же неизменной цене. Поэтому в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара: $MR = P$.

Изобразим графически динамику предельного дохода и спроса в условиях несовершенной конкуренции (рис. 3.10).

Из графика видно, что линия MR снижается быстрее, чем линия спроса DD . В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены: чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент снижает цену.

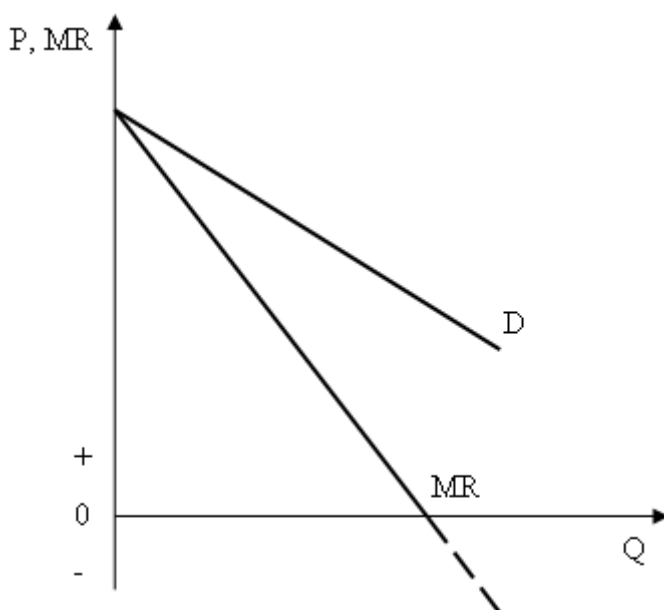


Рис. 3.10 Кривые спроса и предельного дохода фирмы-несовершенного конкурента

В условиях несовершенной конкуренции равновесие фирмы (равенство предельных издержек и предельного дохода: $MC = MR$) достигается при таком объеме производства, когда средние издержки не достигают своего минимума. При этом цена выше средних издержек. При совершенной конкуренции соблюдается равенство $MC = MR = P = AC$, при несовершенной: $MC = MR < AC < P$.

Максимум прибыли можно определить, сравнивая TR и TC при различных объемах выпуска продукции; такой же результат получится, если сравнивать MR и MC . Другими словами, максимум различия между TR и TC (максимум прибыли) будет наблюдаться при равенстве MR и MC . Оба метода определения максимума прибыли равноценны и дают одинаковый результат.

На рисунке 3.11 видно, что положение равновесия фирмы определяется точкой E (точкой пересечения MC и MR), от которой проводится вертикаль до кривой спроса DD . Так можно узнать цену, обеспечивающую наибольшую прибыль. Эта цена установится на уровне E_1 . Заштрихованный прямоугольник показывает прибыль монополии. Монопольная прибыль превышает нормальный уровень прибыли в условиях совершенной конкуренции.

Прибыль монополии в модели несовершенной конкуренции означает излишек над нормальной прибылью в условиях совершенной конкуренции. Монопольная прибыль проявляется как нарушение совершенной конкуренции — проявление монопольного фактора на рынке.

Превышение над нормальной прибылью будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции добавочная прибыль (выше нормальной) сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. Если барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер.

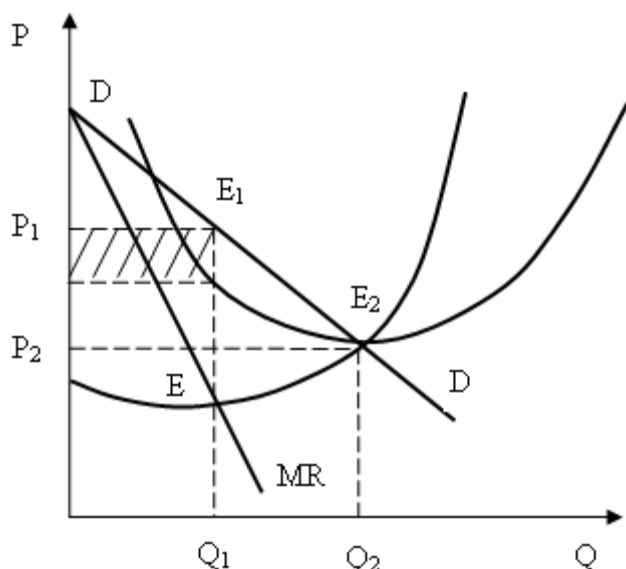


Рис. 3.11 Равновесие фирмы на рынке несовершенной конкуренции

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется индекс Лернера¹: $L = \frac{P - MC}{P}$. Чем больше разрыв между P и MC , тем больше степень монопольной власти. Величина L находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера, естественно, будет равен 0.

Совершенная конкуренция предполагает свободный перелив всех факторов производства из отрасли в отрасль. Поэтому в условиях совершенной конкуренции, как подчеркивается неоклассической школой, отчетливо проявляется тенденция к нулевой (нормальной) прибыли. Если появляются препятствия для свободного перелива ресурсов, возникает монопольная прибыль.

3.4 Олигополия

Концентрацию рынка и степень власти над ценой в условиях олигополии можно измерить с помощью индекса Герфиндаля (H):

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где S — доля фирмы на рынке в общем объеме продаж отрасли, %;
 n — количество фирм.

¹ Абба Лернер — английский экономист (1903—1982)

В случае «чистой» монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы ($n = 1$), индекс Герфиндаля будет равен 10000, т.е. $S_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10000$. Если в отрасли две фирмы-олигополии, и рыночные доли их равны (50% у каждой), то $H = 50^2 + 50^2 = 5000$. В случае, близком к совершенной конкуренции, когда в отрасли, например, 100 фирм и доля каждой равна 1%, индекс $H = 1_1^2 + 1_2^2 + 1_3^2 + \dots + 1_{100}^2 = 100$. Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю каждой фирмы, так и на количество фирм в отрасли.

Важно подчеркнуть, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер. **Неценовая конкуренция** основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания и т.п. Каждый олигополист учитывает, что снижение его цены вызовет ответную реакцию других. Поэтому возросший вследствие понижения цены спрос распределится между всеми фирмами, и фирме, которая первой понизила цену, достанется лишь часть возросшего спроса. Если эта фирма повысит цену, другие фирмы могут и не последовать за ней, поэтому спрос на ее продукцию сократится значительно более резко, чем это произошло бы в случае общего повышения цен.

В условиях стабильного уровня цен в отрасли олигополии предпочитают вести между собой неценовую конкуренцию, стремясь избежать разрушительных потерь при «ценовой войне». Необходимо отметить, что ценообразование в условиях олигополии отличается определенной стабильностью цен и требует определенного взаимодействия, чего нет ни в одной из моделей рынка. Эти особенности ставят перед фирмами, работающими в условиях олигополии, дополнительную цель — максимизация совокупной прибыли. Ведь в результате согласованного поведения группа в целом и каждый ее участник могут получить больше, чем при независимых действиях. Олигополисты ограничивают конкуренцию, исключая такие рискованные формы борьбы, как открытая ценовая конкуренция.

Согласование олигополиями рыночных цен получило название *лидерства в ценах*, которое подразумевает отказ от явной ценовой конкуренции. Смысл лидерства в ценах состоит в том, что фирмы-олигополисты данной отрасли в формировании и изменении своих цен ориентируются на цены, установленные одной компанией-лидером. В качестве лидера, как правило, выступает фирма, являющаяся крупнейшей в рамках своей отрасли. Изменения в ценах фирм-лидеров служат ориентиром для соответствующего изменения в ценах других компаний данной отрасли.

Пол Самуэльсон¹ и Вильям Нордхаус² рассматривают три типа олигопольного поведения: *тайная олигополия*; *олигополия доминирования и монополистическая конкуренция*.

¹ Пол Самуэльсон — американский экономист (1915—2009)

² Вильям Нордхаус — американский экономист (род. 1941)

В первом случае, когда олигополисты могут полностью сговориться, рыночная цена будет соответствовать ситуации единственного монополиста.

Во втором случае, когда самая крупная фирма в отрасли контролирует 60-80% отраслевого объема реализации, может быть выбрано несколько линий поведения. Можно, например, уступить часть рынка конкурентам (мелким фирмам) и затем задействовать как чистый монополист на контролируемых 60-80% рынка.

4.4 Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция существует тогда, когда множество продавцов конкурируют, чтобы продать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов. Рынок монополистической конкуренции обладает следующими характеристиками.

1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Т.о. все товары, продаваемые на рынке, удовлетворяют приблизительно одну и ту же потребность, но обладают какими-либо специфическими качествами. Такие товары называются дифференцированными.
2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого на данном рынке. В типичном случае на фирму приходится от 1% до 10% продаж на рынке в течении года.
3. Продавцы на рынке не считают с реакцией своих соперников, когда выбирают объем продаж и рыночную цену на свои товары. Это связано с относительно небольшой долей рынка, которую занимает каждая фирма.
4. На рынке есть условия для свободного входа и выхода, т.е. относительно легко основать новую фирму или закрыть ее.
5. На рынке существует множество покупателей, которые могут легко заменить товар одного продавца на другой.

Перечисленные выше характеристики позволяют более точно определить понятие монополистической конкуренции. С одной стороны, каждый продавец на рынке является монополистом, т.к. его товар обладает уникальными свойствами. С другой стороны, велик уровень конкуренции, т.к. продавцов достаточно много и потребитель способен легко заменить один товар на другой. В среднем, конкуренция на подобных рынках оценивается в пределах от очень высокой до ожесточенной.

Для определения границ рынка можно воспользоваться коэффициентом перекрестной эластичности спроса. В рамках рынка значение этого коэффициента должно быть относительно большим, что означает, что товары соперничающих фирм являются достаточно хорошими заменителями друг для друга.

Поскольку между олигополией и монополистической конкуренцией нет четкой границы, то модель монополистической конкуренции может быть использована для описания дифференцированной олигополии.

Тема 4 Основы предпринимательства

Вопросы:

4.1. Предпринимательство: сущность и основные черты

4.2. Отношения собственности

4.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

4.1. Предпринимательство: сущность и основные черты

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) - инициативная самостоятельная деятельность юридических лиц или граждан, направленная на получение прибыли.

Субъектами предпринимательской деятельности в России могут быть:

- граждане РФ;
- граждане иностранных государств;
- объединение граждан (коллективные предприниматели).

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством. Законами Российской Федерации, например, гарантируются:

- право заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия, приобретать необходимое для их деятельности имущество;
- равное право доступа всех субъектов на рынок, к материальным, трудовым, информационным и природным ресурсам;
- равные условия деятельности предприятий независимо от вида собственности и организационно-правовых форм;
- защита имущества предприятий от незаконного изъятия;
- свободный выбор сферы предпринимательства в установленных пределах;
- недопущение недобросовестной конкуренции предпринимателей и монопольного положения на рынке отдельных товаропроизводителей.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином - индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

Понятие юридического лица

Юридическое лицо - организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и отвечать в суде. Юридическое лицо характеризуется следующими основными признаками:

- имущественная обособленность, т.е. наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении;
- самостоятельная имущественная ответственность, т.е. ответственность по своим обязательствам, обособленным имуществом;
- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и нести обязанности;
- организационное единство, т.е. наличие соответствующей устойчивой структуры, закреплённой в учредительных документах.

С понятием «предпринимательство» тесно связано понятие «бизнес». Бизнес (дело, коммерческая деятельность) - совершение коммерческих операций по производству, обмену, реализации товаров и услуг, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытков. Бизнес - понятие более широкое, чем предпринимательская деятельность, поскольку бизнесом является совершение любых, в том числе разовых, коммерческих сделок в любой сфере деятельности. Здесь кроется основное различие этих понятий: если предпринимательство всегда «формализовано» и выступает в форме предпринимательских структур, то субъектами в бизнесе могут быть также и непредпринимательские организации и учреждения, совершающие коммерческие сделки эпизодически в товарной или денежной форме.

Предприятие

Основной формой организации предпринимательства является предприятие. Предприятия - экономические агенты или лица, действующие в рыночной экономике, занятые производством, реализацией товаров и услуг с целью получения прибыли и ее максимизации.

Предприятие представляет собой имущественно-обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица, которая;

- самостоятельно принимает решения;
- реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- стремится к получению дохода и реализации других целей.

Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

4.2. Отношения собственности

Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека с момента его рождения до ухода в иной мир. Везде и всюду мы постоянно наталкиваемся на один общий коренной вопрос: кому принадлежит экономическая власть, кто присваивает материальные условия существования людей, является хозяином земли, фабрики, духовного богатства? Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности.

Категория «собственность» - одна из самых сложных в общественных науках. Она имеет разнообразные трактовки, среди которых выделяются: психологическая, юридическая и экономическая.

Психологически собственность означает отношение человека к вещи как к своей.

Юридическое содержание собственности раскрывается в наборе прав, которые по-разному трактуются представителями разных правовых традиций. Наиболее традиционной, и часто встречающейся является трактовка Римского права, в котором собственность рассматривалась как единство прав владения, пользования и распоряжения имуществом.

Владение — это фактическое обладание принадлежащей собственнику вещью. Иногда еще употребляют такое выражение: «фактическое держание ее в своих руках».

Под использованием понимается извлечение из вещи ее полезных свойств в процессе ее потребления.

Распоряжение — это полная или частичная передача вещи другим лицам с помощью каких-либо актов, определяющих ее судьбу, в том числе: продажа вещи, сдача ее в залог, передача в качестве пожертвования в благотворительный фонд, уничтожение вещи.

Собственность как *экономическая категория* есть отношение между субъектами экономической деятельности по поводу материальной основы хозяйственной деятельности. По мнению П.Хейне, «право собственности – возможность контролировать использование ресурсов и распределять возникающие затраты и выгоды». Собственность – это правила игры, принятые в обществе. Она существует благодаря редкости ресурсов и позволяет тем или иным способом разрешить

противоречие между количеством имеющихся ресурсов и потребностью в них. В этом плане собственность тесно связана с

экономической властью, с управлением производством, с повседневными отношениями между людьми. Поскольку конечной целью всякой хозяйственной деятельности является достижение определенного эффекта при производстве и реализации товаров и услуг, распорядителем этого эффекта и его владельцем является собственник материальных факторов производства, т.е. земли и капитала. Поэтому отношения собственности составляют основу социально-экономических отношений между людьми, определяют характер этих отношений, поведение людей.

Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют формы ее организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, когда участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействуют с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости.

Экономические отношения собственности в современном обществе реализуются в правовых формах, ими определяются отношения субъекта собственности к объекту собственности, правовые нормы включают в себя права собственника, его имущественную ответственность и защищают его права, - право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно не заключалось. Законы не создают отношений собственности (они объективны), а всего лишь закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе.

Вследствие вышесказанного можно выделить следующие **функции собственности**:

1. Реализация экономических интересов, субъектов, способствующая эффективному использованию ресурсов;
2. Обеспечение экономической свободы субъектов;
3. Обеспечение экономической обособленности субъектов;
4. Формирование экономической ответственности за результаты.

Центральное место в изучении проблем собственности в современной экономической науке занимает экономическая теория прав собственности, представляющая собой одно из ответвлений неoinституционализма. У ее истоков стояли два известных экономиста – **Р.Коуз и А.Алчиан**. Большой вклад в ее последующую разработку внесли Й.Барцель, Г.Демсец, М.Дженсен, У.Меклинг, С.Пейович, Э.Фьюрботн, Г.Хансманн, О.Харт, С.Чен и др. Как самостоятельный раздел экономического анализа теория прав собственности сложилась в 1960 – 70-е гг.

Права собственности – совокупность (пучок) прав,

санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между субъектами по поводу использования ими экономических благ.

Эти санкции необязательно должны иметь юридически оформленный вид. Они могут санкционироваться, например, обычаями. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин «благо» используется в данном случае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Господствующая в обществе система прав собственности есть сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу.

Выделим в этом определении важнейшие моменты.

Во-первых, в качестве рабочего используется термин «право собственности», а не «собственность»: «Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность.

Во-вторых, отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек-вещь». С точки зрения общества, права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивида, они предстают как «пучки полномочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться так, что одна часть полномочий начинает принадлежать одному агенту, другая – другому и т.д.

В-третьих, отношения собственности выводятся из проблемы редкости.

В-четвертых, трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, вбирая в себя как материальные, так и бестелесные объекты (неотчуждаемые личные свободы). Права собственности фиксируют позицию человека по отношению к использованию редких ресурсов любого рода.

В-пятых, отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и в виде неписанных правил, традиций, обычаев, моральных норм.

В-шестых, правам собственности приписывается поведенческое значение – одни способы поведения они поощряют, другие подавляют.

В-седьмых, несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуют как отрицательные стимулы, повышая связанные с ним издержки (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение санкционированных поведенческих норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

Полное определение права собственности, которое к настоящему времени стало хрестоматийным, было предложено английским юристом А. Оноре. Оно включает 11 элементов:

1. Право владения, суть которого состоит в осуществлении физического контроля над вещью. Это правомочие является основным в определении понятия собственности и лежит в основе исключительности права собственности.
2. Право пользования, состоящее в извлечении личной выгоды (если речь идет о пользовании в узком смысле слова) или пользовании объектом собственности как благом более высокого порядка (если речь идет о пользовании в широком смысле слова).
3. Право управления включает в себя возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также круга лиц и порядка (границ) доступа к ресурсу.
4. Право на доход, который может проистекать из непосредственного пользования вещью (имплицитный доход) или пользования вещью другими индивидами (доход в явной форме – денежной или натуральной).
5. Право на капитал (капитальную стоимость), которое предполагает возможность дарения, продажи, проматывания, изменения формы или уничтожения блага. Данное право включает межвременной аспект в отношении между людьми по поводу того или иного блага.
6. Право на безопасность, которое предполагает защиту от вредного воздействия на поток доходов в виде экспроприации даже при условии наличия компенсационной системы.
7. Право на передачу вещи по наследству. Существование данного права обусловлено тем, что после смерти обладателя данная вещь перестает быть ценной для него, однако интерес к ней как активу сохраняется для других.
8. Бессрочность, которая состоит в отсутствии каких-либо временных границ в осуществлении правомочий, т.е. чем больше временной горизонт, тем выше ценность данного актива для его обладателя.
9. Запрет вредного использования. По сути это «отрицательное» право, которое не разрешает использовать вещь таким образом, чтобы это было связано с вредом, наносимым имуществу других агентов.
10. Ответственность в виде взыскания. Это право дает возможность отчуждать вещь в уплату долга, а значит, позволяет использовать имущество в качестве залога и соответственно формулировки достоверных обещаний при заключении сделок.
11. Право остаточного характера, которое состоит в «естественном» возвращении переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, в силу утраты силы договора или по иной причине.

Таким образом, права собственности – это система взаимосвязанных элементов, причем некоторые из них являются взаимодополняющими и не имеют ценности один без другого. Например, ограничение права на получение дохода от ресурса может привести к полной утрате

заинтересованности в его использовании. Абсолютное и относительное право собственности характеризуется по отношению к членам общества: абсолютное – по отношению ко всем остальным членам общества; относительное – по отношению к некоторым членам общества. Экономические правила могут быть формальными и неформальными, поэтому и права собственности могут быть правами де-юре и де-факто.

Итак, теория прав собственности исходит из представления, что любой акт обмена есть по существу *обмен пучками правомочий*. При этом необходимым условием эффективной работы рынка считается точное определение или *спецификация прав собственности*. Спецификация подталкивает экономических агентов к принятию наиболее эффективных решений: чем яснее определены и надежнее защищены права собственников, тем теснее оказывается связь между предпринимаемыми ими действиями и их благосостоянием. Обратное явление – *размывание прав собственности* – имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены, либо подпадают под разного рода ограничения со стороны государства. Вместе с тем теория прав собственности признает, что никакие права не могут быть полностью определены и абсолютно надежно защищены, поскольку их спецификация не является бесплатной. Ее точность зависит поэтому от баланса выгод и издержек, связанных с установлением и защитой различных видов прав собственности. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично – в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено.

Каналом, по которому передаются права собственности, служат *контракты*. Это еще один ключевой термин теории прав собственности. Контракты фиксируют, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Тем самым они ограничивают будущее поведение сторон, причем эти ограничения принимаются ими добровольно. Согласно теории прав собственности, выбор типа контракта диктуется соображениями экономии трансакционных издержек.

Трансакционные издержки – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Вопрос о выделении форм собственности еще более сложен, чем её строгое определение. В разных источниках можно увидеть разные классификации форм собственности, которые в той или иной мере отражают весь процесс эволюции отношений собственности от первобытности до наших дней.

Исторически самой первой была общинная форма собственности, как естественное следствие ведения совместной деятельности - плоды совместного труда присваивал весь родовой коллектив. Минимум результатов диктовал уравнилительное распределение.

Совершенствование орудий труда и форм ведения хозяйства расширяли потребности первобытных людей и вносили изменения в экономический организм общины. С развитием земледелия и скотоводства общины специализируются на производстве определенных продуктов, происходит их экономическое обособление, возникает межобщинный обмен продуктами труда. Внутри общины стал развиваться новый тип хозяйства, начинается индивидуальное (семейное) присвоение, а сама родовая организация постепенно превращается в общину.

В государствах Древнего Востока постепенно сформировалась государственно-общинная собственность, сохранявшая свое значение на протяжении достаточно длительного времени.

В античном мире постепенно происходит формирование частной собственности на землю, раба и продукт его труда. Со временем малопродуктивный труд рабов при повышении рыночных цен на них в результате ослабления военной мощи рабовладельческих государств, сделали невыгодным покупку и содержание рабов. Крупные земельные собственники стали дробить свои поместья на мелкие участки и отдавать их для обработки рабам и потерявшим свои земли свободным крестьянам. Подневольные крестьяне были вынуждены отдавать своим хозяевам значительную часть производимой продукции. Отношения собственности претерпели очередное изменение, совершился переход к феодальному экономическому устройству.

Социально-экономические отношения феодализма имели ряд крупных отличий и преимуществ по сравнению с рабством. Принадлежащая феодалам земля делилась на господскую и крестьянскую. Последняя во многих странах поступала в пользование сельских общин и затем дробилась на наделы, которые давались крестьянам для ведения хозяйства. Крестьяне и ремесленники имели личную собственность, переходящую по наследству. Она распространялась на сельскохозяйственные орудия, рабочий и продуктивный скот, птицу, жилой дом, хозяйственные постройки. Экономическая зависимость крепостного крестьянства от помещика реализовалась в форме барщины, оброка и денежной ренты. Постепенно отношения крепостного с феодалом превращались в договорные и оброчно-денежные. Зависимый работник все больше начинал походить на арендатора.

Более прогрессивной по сравнению со всеми предшествующими системами является капиталистическая экономика. Здесь не только земля, но и все основные средства производства находятся в частной собственности у буржуазии. Капитализм кладет конец внеэкономическому принуждению к труду, личной зависимости работника от хозяина средств производства. Новая система основывается на свободном труде наемных работников и свободе предпринимательской деятельности. Стремление к получению большего дохода послужило и служит мощным стимулом развития и совершенствования производства. Частная капиталистическая собственность не исчерпала своих возможностей к обеспечению прогресса общества в целом.

Переход к машинному производству (конец XVIII – середина XIX в.) подвел под капиталистическую экономику качественно новую техническую основу, что не могло не внести изменения в содержание и отношения собственности. Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства, привел к рождению крупных заводов, фабрик. Единоличных капиталов для освоения новых производств стало не хватать. Вторая половина XIX в. ознаменовалась крупнейшими открытиями в науке и технике, быстрым развитием машинного производства. Происходят структурные изменения в капиталистической экономике, быстро развивается паровозостроение, железнодорожный, речной и морской транспорт, а к концу века – автомобилестроение, самолетостроение. Индивидуальным капиталам освоения новых капиталоемких отраслей хозяйства оказалось не под силу, получает ускоренное развитие коллективная, акционерная форма ведения хозяйства.

В нынешнем столетии формы капиталистической собственности неоднократно изменялись под воздействием непрерывного усиления общественного характера производства. В западных странах самой распространенной стала смешанная форма собственности, в которой могут принимать участие широкие слои населения. Дальнейшая более высокая степень обобществления экономики привела к огосударствлению части национального хозяйства. В 1980-е годы доля государства в национальном богатстве страны составила в США и Японии около 20%, в странах Западной Европы – 35-40%.

4.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

В российской экономической литературе наиболее часто встречается выделение трех основных форм собственности: индивидуальной, коллективной и государственной.

Индивидуальная включает в себя личную собственность на предметы потребления и домашнего обихода, личное подсобное хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность. В этом типе собственности все ее аспекты представлены в одном лице или семье.

Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др.

Государственная собственность бывает общегосударственной, региональной и муниципальной.

По правовым признакам различают частную собственность (граждан и юридических лиц), государственную (федеральную, субъектов федерации и муниципальную) и смешанную или совместную форму собственности.

Теория прав собственности выделяет три основные системы прав (формы) собственности – **частная, общедоступная и государственная**. В условиях частной собственности все, кроме собственника, исключены из доступа к ресурсу, он сам решает, как использовать и на каких условиях передавать имеющиеся у него правомочия. При системе общедоступной

собственности доступ открыт всем, но так как предложение большинства ресурсов ограничено, в действие обычно вступает принцип «первым занял, первым воспользовался». В рамках системы государственной собственности доступ к ресурсам регулируется исходя из коллективных интересов общества.

Ни одна из форм собственности не имеет абсолютных преимуществ перед другими. Система частной собственности обеспечивает наиболее тесную связь между решениями экономических агентов и получаемыми ими результатами; приучает их к дальновидности, заставляя учитывать отдаленные последствия предпринимаемых действий; поощряет нововведения и эксперименты (поскольку собственникам не нужно испрашивать разрешения на нестандартное использование принадлежащих им ресурсов); способствует – благодаря свободе обмена – перемещению ресурсов к тем агентам, которые ценят их выше и способны распорядиться ими лучше других; позволяет собственникам специализироваться в реализации только тех частичных правомочий, где их производительность выше. Однако из-за высоких издержек спецификации она не поддается распространению на все ресурсы. Система общедоступной собственности требует минимальных издержек по ее поддержанию и препятствует образованию искусственных монополий, но подрывает основы благосостояния общества из-за так называемой «трагедии общедоступности», суть которой заключается в нещадной эксплуатации и быстром истощении ресурсов с открытым доступом (эрозия почв, пробки на автотрассах, истребление популяций ценных животных и т. п.). Государственная собственность оказывается необходима при производстве многих общественных благ (таких как оборона и правопорядок), но порождает серьезные потери в эффективности из-за вытеснения добровольных форм сотрудничества принудительными, политизации процесса принятия решений, слабости контроля со стороны собственников-налогоплательщиков за действиями агентов, управляющих ресурсами общества от его имени. Практически в любой экономике встречаются элементы всех трех систем. Вместе с тем их соотношение постоянно меняется в зависимости от характера экономического и социального развития.

Многообразием форм собственности определяется многообразие форм предпринимательской деятельности. Предпринимательство – это инициатива физического или юридического лица, направленная на производство продукции, выполнение различных видов работ, оказание услуг и занятие торговлей с целью получения прибыли. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть граждане, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности, а также юридические лица всех форм собственности. Предприниматель имеет право без ограничений и на собственный риск принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую законодательству.

Все известные формы предпринимательской деятельности с точки зрения их отношения к формам собственности можно объединить в три большие группы:

1. Индивидуальное предприятие.
2. Партнерство.
3. Корпорация.

Индивидуальное предприятие - собственность одного человека. В эту группу попадают индивидуальные предприниматели, семейные предприятия, частные предприятия. Предприятием, основанным на частной индивидуальной форме собственности, владеет и управляет одно физическое лицо. Достоинством таких предприятий является то, что их сравнительно легко создать, а при необходимости - ликвидировать; собственник обладает свободой в принятии экономических решений, в распоряжении ресурсами и доходами. Недостатки индивидуальных компаний обусловлены тем, что собственник отвечает за дела компании всем своим имуществом, в том числе и не вложенным в дело (принцип неограниченной ответственности); затруднено получение крупных кредитов, так как гарантией служит имущество собственника; персонал испытывает опасения в связи с ненадежностью фирмы, отсутствуют возможности продвижения по службе. Не случайно, что среди работников преобладают члены семьи собственника. Частные индивидуальные предприятия распространены в мелкой розничной торговле, сфере услуг и сельском хозяйстве.

Частная коллективная собственность, при этой форме собственности имуществом владеют несколько собственников в соответствии с вкладом (долей) каждого собственника в общее имущество. При этом владение имуществом может быть совместное (без выделения долей каждому владельцу) и долевое (с определением доли каждого собственника в общем имуществе). Наиболее распространенными являются два вида предприятий, основанных на частной коллективной форме собственности – **товарищества (партнерства)** и **акционерные общества**.

Акционерные общества - предприятия, находящиеся в коллективной собственности своих пайщиков (акционеров), доля собственности каждого из которых определяется размером пакета акций. Уставный капитал состоит из определенного количества ценных бумаг - акций и облигаций. Все акционеры, число которых обычно не ограничивается, являются совладельцами общества, а держатели облигаций - его кредиторами. Каждый из пайщиков несет ответственность, ограниченную размером своей доли капитала. Владение акциями дает их владельцам доход, который называется дивидендом. Он выплачивается из чистой прибыли предприятия. Акции и облигации свободно покупаются и продаются на фондовой бирже, при этом можно быть владельцем акций нескольких предприятий. Контрольный пакет - это доля капитала, которая обеспечивает его владельцу большинство голосов на собрании акционеров и дает возможность контролировать деятельность предприятия.

Товарищества (партнерства) - это предприятия, имеющие двух и более владельцев, объединивших свои капиталы для совместного ведения дел. Права и ответственность каждого из них определяются соглашением. В товариществах с неограниченной ответственностью (полных товариществах) партнеры отвечают за дела компании всем своим имуществом, а в товариществах с ограниченной ответственностью - в объеме их вклада в уставный капитал. Если один из партнеров не в состоянии выполнять свои обязательства, другие должны сделать это за него (принцип солидарной ответственности). Когда один из партнеров выбывает из товарищества, оставшимся совладельцам необходимо выкупать его долю, чтобы сохранить дело.

Коллективные предприятия - это предприятия, собственность которых принадлежит определенному числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся:

- арендные предприятия - арендуется государственная собственность или собственность коллектива;
- кооперативы - собственность определенного коллектива людей. При этом собственники обязаны принимать и активное и пассивное участие в работе предприятия;
- хозяйственные общества - предприятия, существующие на основе устава и уставного фонда, который сформирован путем паевых взносов его участников.

Хозяйственными обществами законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Общества являются юридическими лицами и могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, не противоречащей законодательству.

Учредителями и участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, а также граждане. Причем, предприятия, учреждения и организации, ставшие участниками общества, не ликвидируются как юридические лица.

К хозяйственным обществам относятся: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные общества.

Указанные правовые формы коллективных предприятий призваны регламентировать формы материальной ответственности за ведение предпринимательской деятельности.

1. **Акционерное общества.** Классическое акционерное общество (корпорация) представляет собой объединение вкладчиков капитала (акционеров), образуемое на основе устава и имеющие уставной фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, учредителями которого могут выступать и физические и юридические лица. Общество должно состоять не менее чем из двух участников, при этом максимальное их число не ограничено.

Акционерные общества - это наиболее демократичная форма бизнеса, потому как купить акции и стать акционером (и тем самым собственником) предприятия, может при открытой подписи на акции любой человек. В мировой практике существует конечно, и закрытая подписка на акции, применяющаяся, как правило, в том случае, когда учредители акционерного общества обладают достаточными средствами, чтобы полностью сформировать уставной фонд предприятия.

В качестве основных особенностей акционерной формы предприятия можно назвать следующее:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций;

- акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия;

- акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия.

Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, дает возможность для централизации больших средств.

Можно сказать, что выпуск акций - одно из наиболее значительных достижений рыночной экономики. Это - способ мобилизации ресурсов, способ "распыления" риска и способ мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

С 1 сентября 2014 года акционерные общества делятся на **публичные и непубличные**. Под публичным понимается акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются или обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Остальные общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества признаются непубличными.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Другой разновидностью коллективного бизнеса, предполагающей наличие ограниченной экономической ответственности, является общества с ограниченной ответственностью. Они представляют собой предприятия, имеющие уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества могут быть и физические, и юридические лица, причем участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах их вкладов. Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминает акционерное общество, но есть и серьезные различия:

- во-первых, такое общество - это предприятие непременно закрытого типа;

- во-вторых, создание акционерного общества требует гораздо больших усилий, чем общества с ограниченной ответственностью.

3. Полное общество. Полным является такое общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

4. Доверительное общество - общество с дополнительной ответственностью, осуществляющее представительскую деятельность в соответствии с договором, заключенным с доверителями имущества относительно реализации их права собственников. Под имуществом доверителя понимаются денежные средства, ценные бумаги и документы, удостоверяющие право собственности доверителя.

Доверительное общество осуществляет доверительные операции:

- для граждан - хранение и представительские услуги для обслуживания имущества доверителей;

- для юридических лиц - распоряжение имуществом, агентские услуги, ведение счетов для собственников, их ценные бумаги и управление голосующими акциями, переданными доверительному обществу путем участия в общих собраниях акционерного общества.

Государственное предпринимательство - осуществляется в тех областях, где хозяйственность противоречит природе частных фирм или же требуются огромные вложения средств и риск. Основное отличие от частного предпринимательства: первоочередная цель состоит не в получении дохода, а в решении социально-экономических задач (таких, как обеспечение необходимых темпов роста, сглаживание циклических колебаний, поддержание занятости, стимулирование научно-технического прогресса и т.д.).

Данная форма регулирования обеспечивает поддержку малорентабельных предприятий и отраслей хозяйства, которые жизненно важны для воспроизводства. Это прежде всего отрасли экономической инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь).

К проблемам, решаемым государственным предпринимательством, также относятся: предоставление населению льгот в различных областях социальной инфраструктуры; помощь жизненно важным научно- и капиталоемким отраслям экономики в целях ускорения научно-технического прогресса и укрепления на этой основе позиций страны в мировом хозяйстве; проведение региональной политики — строительство в экономически отсталых районах промышленных предприятий, создание рабочих мест, охрана окружающей среды путем внедрения безотходных технологий и строительства очистных сооружений; развитие фундаментальных научных исследований; производство товаров. Это является по закону государственной монополией.

Государственное предпринимательство должно развиваться только в тех сферах, которые не интересуют частных предпринимателей. Дело в том,

что государственные предприятия по сравнению с частными являются менее эффективными. Государственное предприятие, пусть даже наделенное самыми широкими правами и ответственностью, всегда отстает от частного в хозяйственной самостоятельности. В его деятельности присутствуют как рыночные, так и нерыночные, идущие от государства мотивы.

Роль малых, средних и крупных фирм в экономике

Несмотря на то, что каждая фирма является уникальной и неповторимой, существуют общие критерии, дающие возможность классифицировать фирмы по признакам, отличным от их организационно-правовых форм. Наиболее распространенный подход к классификации фирм — разделение их на малые, средние или крупные. Следует выделить два основных метода классификации фирм — *количественный и качественный*.

Согласно наиболее известному методу классификации фирм — **количественному**, — предприятие определяется как малое, среднее или крупное в соответствии с абсолютной величиной какого-либо показателя или группы показателей. Как правило, в качестве таких показателей берутся количество занятых на фирме, размер ее активов и годовой оборот (валовая выручка за год).

Вторая ступень классификации предусматривает более детальную разбивку по величине торгового оборота или количеству занятых внутри отрасли в зависимости от конкретного вида основной деятельности фирмы.

Варианты **качественных** классификаций фирм базируются на критериях, раскрывающих внутреннюю сущность фирмы: юридический статус, структуру управления фирмой, источники финансирования деятельности. Такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт исследователей, но при этом делается акцент на отличия, внутренне присущие компаниям того или иного размера.

Эти классификации помогают ответить на вопрос о том, стоит ли перед государством задача поддержки тех или иных групп фирм для создания благоприятной среды в национальной экономике.

Другая точка зрения основана на том, что в самом механизме конкуренции заложена «мина замедленного действия»: со временем с рынка выдавливаются небольшие фирмы, а крупные в таких условиях имеют меньшие стимулы для интенсивного развития. Следовательно, государство должно поддерживать конкурентную среду в экономике, с одной стороны, предоставляя льготы малым фирмам, с другой — сдерживая ограничительную деловую практику строгим антимонопольным законодательством. В современной экономической политике развитых стран преобладает именно последняя позиция.

Обладая большими возможностями гибкого реагирования на конъюнктуру рынка, малые фирмы не только удовлетворяют постоянно меняющиеся запросы потребителей, но и дают уникальные возможности для самореализации предпринимателя. Малые фирмы, как показала практика

послевоенных десятилетий, легче идут на риск нововведений, что получило отражение и в названии таких фирм — «венчурные». Кроме того, малые фирмы играют весьма заметную роль на рынке труда и помогают решать проблемы занятости населения.

Экономике необходимо существование как крупных, так и малых фирм. Различие задач, решаемых ими в непрерывной конкурентной борьбе, не должно приводить к недооценке того значения, которое каждая из них имеет для развития экономики.

Тема 5 Фирма в рыночной экономике

Вопросы:

5.1 Теория фирмы

5.2 Издержки производства

5.3 Доходы и прибыль фирмы

5.4 Равновесие фирмы на рынке

5.1 Теория фирмы

Общие закономерности функционирования рынков проясняют механизмы поиска фирмами оптимального состояния, при котором они могут максимизировать свою прибыль. В экономической теории существует два известных подхода к рассмотрению природы фирмы.

Технологический подход к изучению фирмы сформировался на базе неоклассических взглядов на микроэкономические процессы. В экономической литературе этот подход часто фигурирует как функциональный, что подчеркивает способ анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность определить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при заданном уровне развития техники и технологии, при всех возможных комбинациях факторов производства, имеющихся в наличии. Такая функция в экономической теории получила название производственной. С ее помощью можно определить, посредством какой пропорции между отдельными ресурсами достигается оптимальный объем производства с точки зрения соотношения затрат и выпуска.

В рамках технологического подхода проблема определения оптимального размера, или границ фирмы является центральной. В этом поиске нужно прибегнуть к известному эффекту экономии на масштабах производства, или возрастающей отдаче от масштаба. В соответствии с его действием, оптимальным размером фирмы можно считать тот, до достижения которого не происходит резкого роста переменных издержек фирмы. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства используется полностью. Например, для компании-производителя полиграфической продукции он будет исчерпан, если мощности имеющихся в наличии печатных станков полностью используются, а приобретение новых станков невозможно без строительства или аренды дополнительных производственных помещений.

В соответствии с **институциональным подходом**, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, исчезновения. Кроме категории института, для объяснения существования и внутренней структуры фирмы в

этой теории используются такие ключевые понятия, как транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт.

Фирма представляет собой субъект рынка, внутреннее построение которого иерархично. Р. Коуз в своем определении фирмы отмечал: «Фирма ...есть система отношений, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя».

Коуз показал, что именно фирмы дополняют рынок, предложив рассматривать фирму и рынок как альтернативные способы экономической организации. Следовательно, выбор при принятии предпринимателем административного решения состоит в том, чтобы определить, каким образом дешевле осуществлять транзакции (сделки): путем создания фирмы или посредством рыночного механизма.

Предельные транзакционные издержки рыночной организации производства благ сравниваются с предельными транзакционными издержками функционирования фирмы. На этом следует остановиться подробнее.

Фирма не уничтожает транзакционные издержки вообще, иначе все общественное производство было бы организовано как огромная фирма в масштабе национального хозяйства. Внутри фирмы существуют транзакционные издержки административного (бюрократического) управления, издержки измерения выполняемых работником функций, издержки на защиту от оппортунистического поведения работников фирмы после заключения с ними трудового соглашения и т.д.

На основе рассмотренных нами проблем можно дать следующее определение фирмы: **фирма** — это структура деятельности, направленная на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности.

Объединяя усилия в стремлении к минимизации транзакционных издержек, экономические агенты соединяют имеющиеся у них активы в рамках фирмы. **Актив** — это объект собственности, имеющий денежную оценку. Активы могут быть физическими (машины, оборудование), финансовыми (акции, облигации и другие ценные бумаги), нематериальными (авторские права, «человеческий капитал», т.е. накопленные профессиональные знания).

Все отношения владельцев активов по поводу их обмена или использования регулируются контрактами. **Контракт** — это соглашение по поводу обмена между экономическими агентами, специфицирующее права и обязанности сторон.

Институциональная теория фирмы изучает вопросы, связанные не только с поиском оптимального размера фирмы, но и с причинами ее происхождения, а также механизмами внутренней координации ее деятельности. Эти механизмы во многом определяют их организационные формы.

5.2 Издержки производства

Постоянные издержки (FC) — это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от того, сколько благ фирма производит. Они представляют собой издержки ее постоянных факторов производства.

Переменные издержки (VC) — это издержки, которые зависят от объема выпуска фирмы. Они представляют собой издержки переменных факторов производства фирмы.

Совокупные издержки (TC) фирмы равны сумме ее постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.

Фирма может избежать издержек, связанных с ее постоянными факторами производства (если вообще может), только полностью прекратив свою деятельность. Постоянные издержки, которых нельзя избежать даже при прекращении деятельности, называются **невозвратными издержками**. Затраты на аренду помещения для офиса фирмы относятся к постоянным издержкам, которые не являются невозвратными, так как фирма может избежать этих затрат, прекратив свою деятельность. Но владельцы фирмы могут вложить свой капитал в специализированное машинное оборудование, которое можно использовать исключительно для производства нового изделия фирмы и которое нельзя реализовать по стоимости металлолома. Постоянные альтернативные издержки этого капитала представляют собой невозвратные издержки, так как вложение обесценится, если новое изделие «не идет». Вместе с тем, если фирма временно закрывается, она может уклониться от платы за любой переменный фактор производства.

Переменные издержки — это издержки, связанные с использованием переменных факторов производства. Большая часть переменных издержек, как

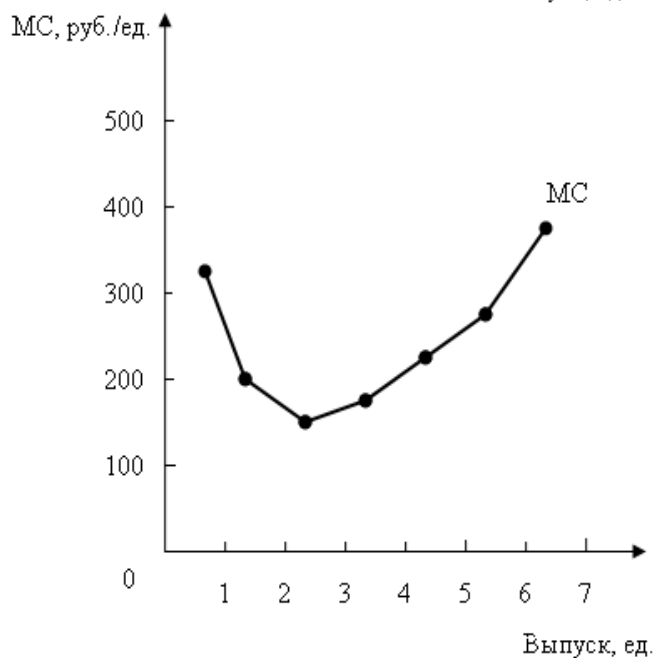
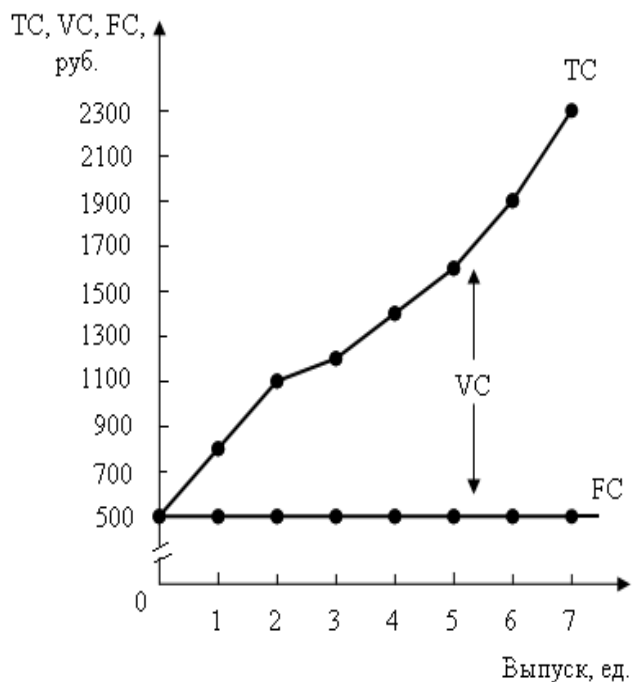
правило, приходится на затраты труда и материалов. Так как затраты переменных факторов увеличиваются по мере роста выпуска продукции, то и переменные издержки растут с ростом выпуска.

Чтобы понять, является ли выгодным производство дополнительной единицы продукции, необходимо сравнить предполагаемое изменение дохода с предельными издержками производства.

Предельные издержки (MC) — это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Иначе говоря, предельные издержки представляют собой увеличение совокупных издержек, на которое должна пойти фирма ради производства еще одной единицы продукции.

В краткосрочном периоде изменяются только переменные издержки, а предельные издержки равны приросту переменных издержек в том случае, когда для производства следующей единицы продукции используются большие объемы переменных факторов. Предельные издержки не могут быть получены непосредственно из отчетных данных за какой-либо отдельный период. Надо знать, как изменятся издержки, если изменился объем выпуска.

На рисунке 5.11 представлена в графическом виде информация об издержках. Рисунок 5.1а показывает совокупные издержки $ТС$ и их составляющие: постоянные и переменные издержки. Кривая постоянных издержек FC параллельна горизонтальной оси, поскольку постоянные издержки не меняются с изменением объема выпуска. Расстояние по вертикали между кривыми FC и $ТС$ представляет собой переменные издержки, которые увеличиваются вместе с объемом выпуска.



а)

б)

Рис. 5.1 Издержки производства продукции

Рисунок 5.1б показывает предельные издержки. Кривая $МС$ вначале убывает, но потом возрастает вследствие убывающей отдачи труда.

При низких объемах выпуска предельные издержки падают по мере увеличения выпуска. Когда затраты труда увеличиваются в целях роста выпуска, каждый дополнительный работник добавляет больше к выпуску, чем предыдущий. Другими словами, вследствие увеличения предельного продукта труда предельные издержки уменьшаются при низких объемах выпуска. Тогда как первая единица выпуска повышает издержки на 340 руб., вторая единица добавляет только 220 руб. к издержкам, а предельные издержки третьей единицы равны 160 руб. При высоких объемах выпуска фирма испытывает действие убывающей отдачи. На каждого дополнительного работника приходится все меньший и меньший объем капитала, и предельный продукт труда падает. Это означает, что для производства следующей единицы продукции необходимы возрастающие объемы дополнительного труда. Так как затраты на каждого дополнительного работника составляют 200 руб., то предельные издержки выпуска возрастают, поскольку предельный продукт труда убывает. К тому времени, когда объем выпуска достигает 6 единиц, издержки производства следующей седьмой единицы составляют 380 руб.

Таким образом, в силу закона убывающей отдачи кривая *МС* является возрастающей. При некотором объеме выпуска начинается действие убывающей отдачи труда, и увеличивающиеся объемы выпуска могут быть обеспечены только при увеличивающихся предельных издержках.

Средние издержки представляют собой затраты на единицу выпускаемой продукции.

Средние переменные издержки *AVC* представляют собой отношение переменных издержек *VC* к объему выпуска. Средние постоянные издержки *AFC* представляют собой отношение постоянных издержек *FC* к объему выпуска. Средние совокупные издержки *ATC* представляют собой отношение совокупных издержек *TC* к объему выпуска,

В виде уравнений эти определения выглядят следующим образом:

$$\begin{aligned} AVC &= \frac{VC}{\text{выпуск}}, \\ AFC &= \frac{FC}{\text{выпуск}}, \\ ATC &= \frac{TC}{\text{выпуск}} = AVC + AFC. \end{aligned} \quad (2.4)$$

Уравнение (2.4) выполняется в силу того, что совокупные издержки равны сумме переменных и постоянных издержек.

Мы отмечали выше, что фирмы пользуются предельными издержками для установления того, следует ли им увеличить или уменьшить выпуск продукции. Средние издержки используются при решении вопроса о том, производить ли данную продукцию вообще. В частности, если цена, представляющая собой средний доход на единицу выпускаемой продукции, меньше, чем средние переменные издержки, то фирма уменьшит потери путем приостановки своей деятельности в краткосрочном периоде. Если цена

ниже средних совокупных издержек, то фирма получает отрицательную экономическую прибыль и ей следует рассмотреть возможность окончательного закрытия.

В отличие от предельных издержек средние совокупные издержки могут быть рассчитаны на основе бухгалтерской отчетности.

На рисунке 5.2 и в общем случае кривая средних совокупных издержек ATC всегда располагается выше кривой средних переменных издержек AVC . Разрыв между кривыми ATC и AVC показывает величину средних постоянных издержек AFC . Средние постоянные издержки снижаются при увеличении объема выпуска, так как они равны постоянной величине, деленной на все увеличивающиеся объемы выпуска. Таким образом, по мере увеличения выпуска расстояние между кривыми ATC и AVC уменьшается; однако при низких объемах выпуска разница между ATC и AVC может быть значительной.

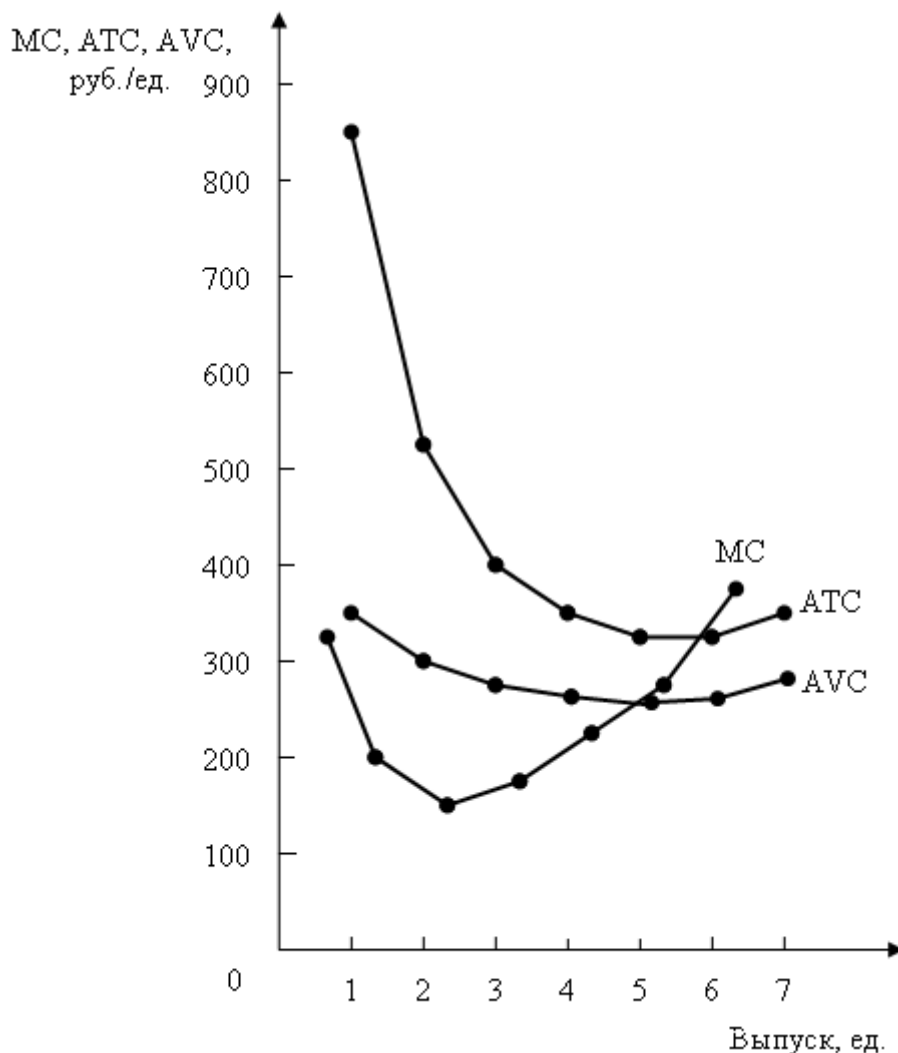


Рис. 5.2 Средние и предельные издержки производства продукции

Кривая средних переменных издержек AVC является U-образной, отражая вначале возрастающую и затем убывающую отдачу труда. Средние совокупные издержки ATC представляют сумму средних переменных

издержек и средних постоянных издержек AFC . Кривая предельных издержек MC пересекает обе кривые средних издержек в точках их минимумов.

Кривая ATC в общем имеет ту же самую форму, что и кривая AVC , хотя на рис. 5.2 она только лишь начала загибаться вверх. Поскольку AFC является убывающей при всех объемах выпуска, кривая ATC всегда достигает своего минимального значения при более высоком объеме выпуска, чем кривая AVC . В данном примере и в общем случае краткосрочные кривые AVC и ATC характеризуются как U-образные кривые средних издержек. Обе эти кривые в силу закона убывающей отдачи всегда загибаются вверх при достаточно высоких объемах выпуска.

Показанная на рис. 5.2 зависимость между кривыми MC и AVC отражает общую зависимость между предельными и средними величинами. Если MC лежит выше AVC , то переменные издержки производства еще одной единицы продукции выше средних, так что средние издержки должны увеличиваться, если данная единица производится. Если MC лежит ниже AVC , тогда производство еще одной единицы должно снижать AVC . Точно такая же логика подсказывает, что если MC лежит выше (ниже) ATC , то ATC должна расти (падать).

Издержки в долгосрочном периоде

Долгосрочный период отличается от краткосрочного способностью фирмы свободно варьировать все факторы производства в долгосрочном периоде. В то время как здания и оборудование фирмы не могут быть заменены в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде фирма может построить или арендовать дополнительные производственные помещения и установить именно те машины, которые ей необходимы. В долгосрочном периоде все факторы являются переменными.

На рисунке 5.3 показан ряд кривых ATC , обозначенных ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 . Каждая из этих кривых ATC представляет собой средние совокупные издержки производства различных объемов продукции при эксплуатации предприятий различной производственной мощности. Более крупные предприятия требуют вовлечения больших объемов таких видов затрат, как производственная площадь и машины, которые являются постоянными в краткосрочном периоде.

Кривая LAC показывает наименьшие долгосрочные средние издержки производства каждого объема выпуска, допуская при этом возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом в целях минимизации издержек. Кривая, соответствующая каждой точке на кривой LAC , — это кривая ATC для конкретного предприятия (совокупности постоянных в краткосрочном периоде видов затрат), использование которого при данном объеме выпуска является наиболее дешевым.

Кривая ATC_1 соответствует предприятию наименьшей мощности. Средние издержки его эксплуатации ниже, чем средние издержки более

крупно-

го предприятия, соответствующего кривой ATC_2 , при низких объемах выпуска, потому что его постоянные издержки ниже. Но действие убывающей отдачи начинается раньше для более мелкого предприятия, поскольку здесь используется меньше машин и оборудования, так что в конечном итоге ATC_1 поднимается выше ATC_2 . Точно так же ATC_3 показывает средние издержки предприятия более крупного, чем то, которому соответствует ATC_2 . Каждая из этих краткосрочных кривых имеет U-образную форму вследствие причин, которые обсуждались в предыдущем параграфе. Эти кривые отличаются по объему выпуска, при котором они достигают своих минимальных значений.

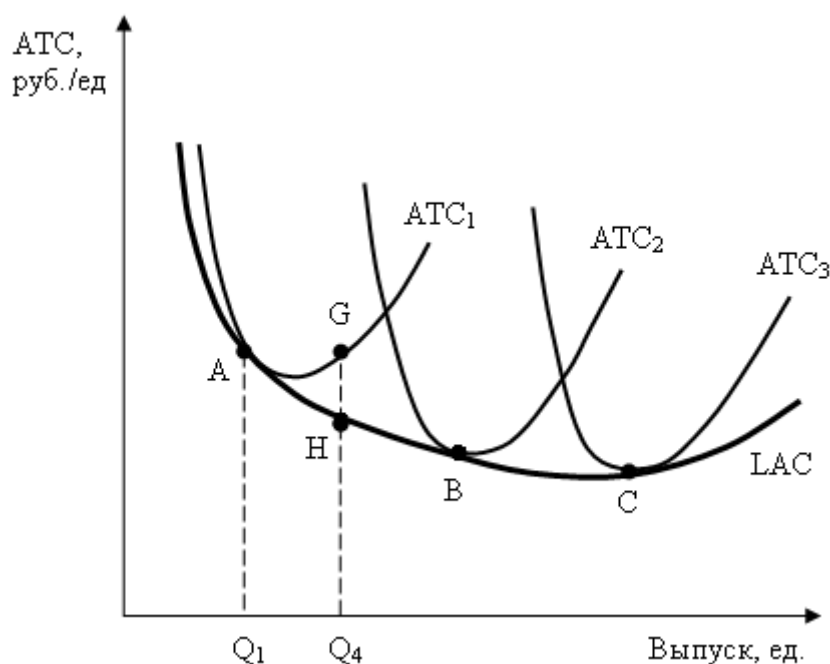


Рис. 5.3 Кривая долгосрочных средних издержек LAC

Кривая LAC фирмы отражает уровень ее знаний на заданную дату. Улучшения в технологии снижают издержки и, следовательно, сдвигают кривую LAC вниз.

Кривая долгосрочных средних издержек LAC фирмы получается путем нахождения предприятия, которое при каждом объеме выпуска обеспечивает минимальную величину средних совокупных издержек. Например, для производства продукции в объеме Q_1 наилучшим оказывается то предприятие, которое описывается кривой ATC_1 на рис. 5.3. Минимальные средние совокупные издержки производства продукции в объеме Q_4 задаются точкой H , лежащей на кривой ATC (не изображенной на рисунке), которая обеспечивает меньшие издержки, чем кривая ATC_1 в точке G .

Каждой точке на кривой LAC соответствует конкретное предприятие со своей собственной кривой ATC . На рисунке 5.3 не приведены все кривые

АТС, лежащие в основе показанной кривой долгосрочных средних издержек, но существует множество таких кривых. Кривая *АТС* каждого предприятия касается

кривой *ЛАС* в точке, соответствующей тому объему выпуска, при котором оно может производить с более низкими совокупными издержками, чем любое

другое предприятие. Но коль скоро фирма уже построила предприятие, то ее издержки в краткосрочном периоде, конечно же, определяются кривой *АТС* данного предприятия.

Существует также кривая долгосрочных предельных издержек, соответствующая кривой долгосрочных средних издержек *ЛАС*.

Кривая долгосрочных предельных издержек *ЛМС* показывает прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции, в том случае, когда фирма свободна изменять все виды затрат оптимальным образом в целях минимизации издержек.

Между краткосрочными и долгосрочными предельными издержками существует принципиальное отличие: в краткосрочном периоде кривая *МС* отражает только дополнительные переменные издержки производства следующей единицы выпуска. Так как в краткосрочном периоде размер предприятия является постоянным, краткосрочные предельные издержки в конечном итоге возрастают вследствие закона убывающей отдачи. Вдоль кривой *ЛМС*, напротив, предельные издержки включают увеличение альтернативной стоимости выбранного оптимальным образом дополнительного предприятия, необходимого для производства дополнительной единицы выпуска при наименьших издержках. Поскольку в долгосрочном периоде все виды затрат являются переменными, убывающая отдача оказывается менее значимой, но альтернативная стоимость капитала, вложенного в расширение предприятия, должна учитываться в составе издержек, относимых на счет дополнительной единицы выпуска.

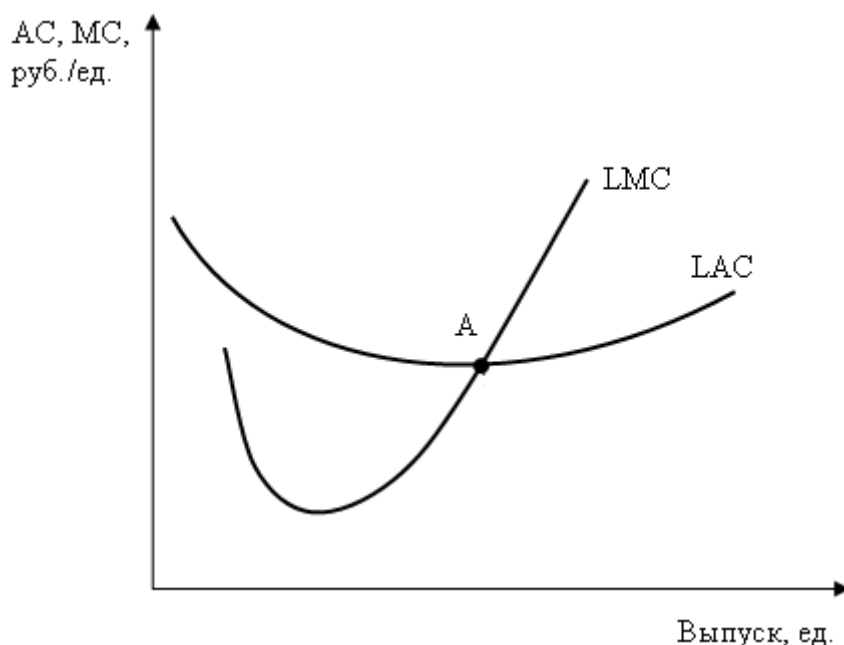


Рис. 5.4 Связь между кривыми долгосрочных предельных издержек LMC и долгосрочных средних издержек LAC

Кривая долгосрочных предельных издержек LMC пересекает LAC в точке минимума кривой долгосрочных средних издержек.

На рисунке 5.4 показана типичная пара кривых LAC и LMC . Эти долгосрочные кривые предельных и средних издержек соотносятся друг с другом точно так же, как кривые краткосрочных предельных и средних издержек, изображенные на рис. 5.4, т.е. если LMC лежит ниже LAC , то LAC падает, а если LMC лежит выше LAC , то LAC возрастает. И возрастающая кривая LMC пересекает кривую LAC в точке ее минимума, обозначенной через A на рис. 5.4.

5.3 Доходы и прибыль фирмы

Главной целью любой фирмы на рынке является самосохранение. В условиях нарастающей глобальной конкуренции это предполагает не только сохранение неизменных позиций, но и развитие, что может выражаться как в увеличении размеров, так и в применении новых технологий, диверсификации, слияниях и т.д.

В самом общем плане с экономической точки зрения мы можем представить фирму как производителя денег. Фирма использует свои деньги для покупки материалов и труда, которые позволяют ей «делать» еще больше денег. С этой целью она организует производство.

Под производством в данном случае понимается объединение производительных ресурсов, обладающих некоторой стоимостью, с целью создания новых благ, обладающих более высоким уровнем стоимости. Новая стоимость является источником получения прибыли.

В коротком периоде у фирмы гораздо ниже уровень неопределенности. Это связано с тем, что в коротком периоде некоторые факторы становятся

постоянными. Кроме того, как правило, зафиксированы условия сделок. По указанным причинам в коротком периоде фирма в большей степени ориентирована на получение прибыли.

В длительном периоде неопределенность гораздо выше. Все факторы становятся переменными, т.е. на рынке могут появиться новые фирмы, либо конкуренты могут внедрить некоторые инновации. Изменение условий работы заставляет фирмы изменять цели в пользу усиления своих конкурентных позиций.

Однако для упрощения ситуации мы будем считать, что и в коротком и в длительном периодах целью функционирования фирмы на рынке является получение прибыли.

Тогда функция цели для фирмы будет выглядеть следующим образом:

$$TR(q) - TC(q) = \max, \quad (5.1)$$

где q - количество выпущенных и проданных на рынке единиц продукции;

p - рыночная цена единицы блага (price);

$TC(q)$ - валовые издержки (total cost) фирмы, необходимые для производства некоторого определенного количества продукта;

$TR(q)$ - валовая выручка (total revenue) от реализации продукции, т.е. ее общая величина при разных возможных количествах реализуемой продукции:

$$TR = p * q. \quad (5.2)$$

Для того, чтобы организация могла функционировать, она должна вести адекватные записи. Важнейшие сведения о финансовом состоянии компании содержатся в трех главных отчетах: Балансовом отчете, Отчете о прибылях и убытках и Отчете о движении денежных средств. В информации о работе компании заинтересован широкий круг ее потребителей - это владельцы компании, ее менеджеры, кредиторы, потенциальные инвесторы, государственные органы, общественность, работники самой фирмы. На основании информации, содержащейся в этих документах, фирма может принимать управленческие решения.

Механизм образования прибыли

В экономической практике различают следующие виды прибыли - балансовую (бухгалтерскую), нормальную и экономическую.

Балансовая прибыль - это валовая выручка от реализации продукции за вычетом валовых затрат фирмы на производство и реализацию указанной продукции. Балансовая прибыль распределяется между владельцами факторов. Т.о., фирма должна иметь некоторую **нормальную прибыль**, которую она должна передать владельцам факторов производства за услуги

указанных факторов. Прибыль, полученная свыше нормальной - называется **экономической прибылью**.

Механизм образования прибыли представлен в таблице 5.1.

Таблица 5.1. Механизм образования нормальной и экономической прибыли

Валовая выручка от реализации продукции - $TR(q)$				
Валовые экономические издержки – $TC(q)$			Экономическая прибыль	
Постоянные издержки	Переменные издержки	Нормальная прибыль		
		Норма отдачи		Норма дохода
Хозяйственные издержки		Хозяйственная прибыль		

Валовые экономические издержки состоят из явных и неявных затрат. К **явным издержкам** относятся постоянные и переменные издержки. Они являются платежами внешним поставщикам.

Нормальная прибыль – это **внутренние издержки или неявные затраты**. Она состоит из нормативной отдачи на капитал и нормы предпринимательского дохода. По экономической природе нормальная прибыль – это цена выбора конкретного вида бизнеса. Она должна быть не меньше той упущенной выгоды, которую мог получить владелец капитала в другой наиболее привлекательной области.

Сумма хозяйственных затрат и нормальной прибыли являются валовыми экономическими издержками. Именно эти издержки рассматриваются в микроэкономике.

Разница между валовой выручкой и валовыми экономическими затратами называется **экономической прибылью**. Она является основным стимулом для вступления фирм в отрасль.

Выручка фирмы в условиях совершенной конкуренции

В целях дальнейшего рассмотрения особенностей рынка совершенной конкуренции рассмотрим понятие выручки более подробно.

Валовая выручка (total revenue) - это сумма денежных средств, которые может получить фирма при разных возможных количествах реализуемой продукции:

$$TR = p \cdot q$$

Средняя выручка (average revenue) – это выручка, приходящаяся на единицу проданного блага. Она определяется следующим образом:

$$AR = \frac{TR}{q} . \quad (5.3)$$

Предельная выручка (*marginal revenue*) – это приращение валовой выручки за счет выпуска еще одной единицы продукции. Она определяется следующим выражением:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q}. \quad (5.4)$$

На рынке совершенной конкуренции существует множество фирм. Они занимают настолько малую долю рынка, что не могут повлиять на рыночную цену продукции. Поэтому отдельная фирма на рынке является ценополучателем. По этой причине отдельно взятая фирма продаст все единицы продукции по одной, рыночной цене. Следовательно, функция общей выручки будет иметь линейную форму (рис. 6.1).

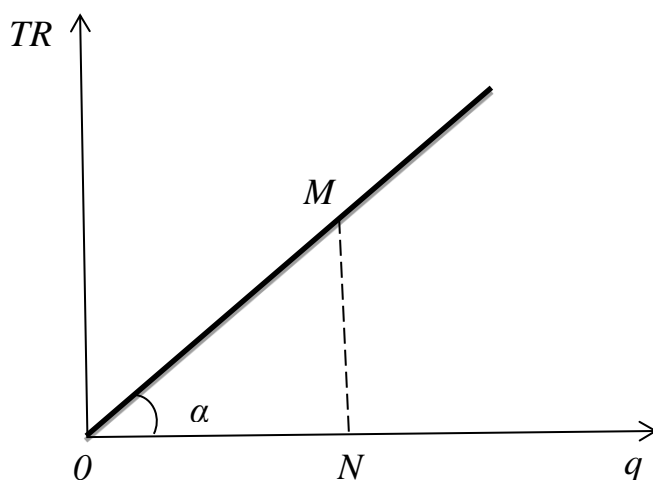


Рисунок 5.5. Функция общей выручки фирмы в условиях совершенной конкуренции

На основании рисунка 6.1 можно видеть, что

$$AR = \frac{TR}{q} = \frac{MN}{ON} = \operatorname{tg} \alpha = p \quad (5.5)$$

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q} = \operatorname{tg} \alpha = p \quad (5.6)$$

Тогда функция спроса для отдельно взятой фирмы на рынке совершенной конкуренции будет представлять горизонтальный луч на уровне цены p (рисунок 5.6).

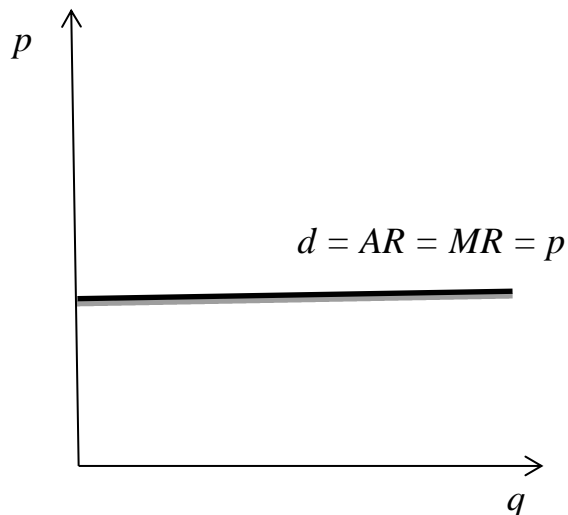


Рисунок 5.6. Функция спроса для отдельной фирмы на рынке совершенной конкуренции

5.4 Равновесие фирмы на рынке

Экономическая теория конкурентных рынков выдвигает на первый план решения, которые должны принимать фирмы в рыночной ситуации, сталкиваясь с заданными ценами, по которым они могут продавать свою продукцию и покупать используемые факторы производства. Ключевыми проблемами, которые должны быть решены исходя из критерия максимизации прибыли, являются следующие: производить ли вообще и сколько производить?

Совершенно конкурентная фирма принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции.

Это определение означает, что совершенно конкурентная фирма сталкивается с кривой спроса, подобной той, что показана на рис. 5.7а. Фирма, сталкиваясь с такой кривой спроса, может продавать любое количество продукции, которое она может произвести, по существующей рыночной цене P_0 или по любой более низкой цене. Но при любой цене, превышающей P_0 даже на ничтожно малую величину, объем спроса равен нулю. Совершенно конкурентная фирма теряет всех своих клиентов, если она пытается поднять цену. При такой кривой спроса фирма, естественно, принимает P_0 как данную и не зависящую от количества продукции, которую она решает продавать. Говорят, что совершенно конкурентная фирма «принимает цену», являясь «ценополучателем». Принимая рыночную цену как данную, при выборе объема выпуска в целях максимизации прибыли она будет рассматривать свой выпуск как постоянную величину.

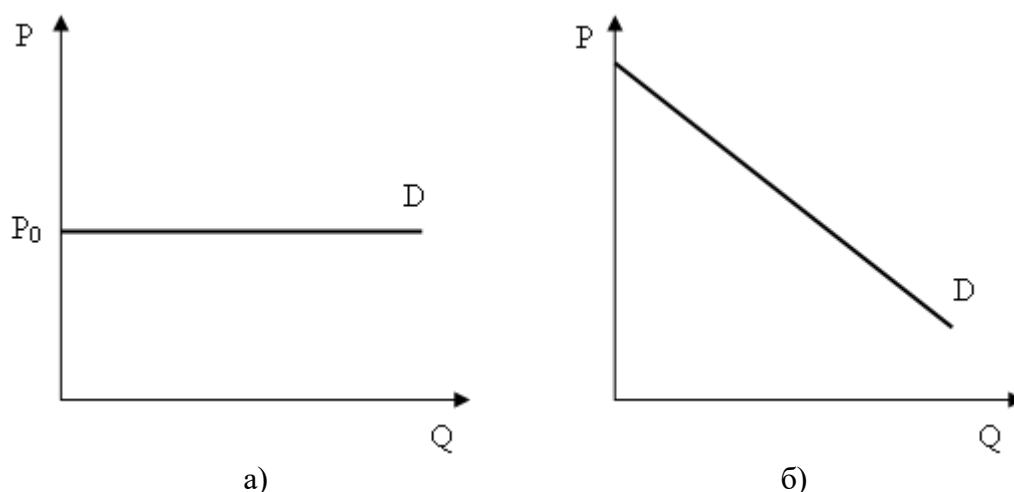


Рис. 5.7 Кривые спроса для совершенных (а) и несовершенных (б) конкурентов

Не все фирмы являются совершенно конкурентными. Рисунок 5.7б показывает падающую кривую спроса, с которой сталкиваются монополисты и другие несовершенные конкурентные фирмы. Фирма, сталкиваясь с такого рода кривой спроса, может поднимать свою цену без потери всех своих клиентов, а для того чтобы существенно увеличить спрос на свою продукцию, возможно, должна значительно понизить цену. Поскольку несовершенные конкурентные фирмы могут выбирать цену, по которой они продают, они известны как «объявляющие цену», или «ценопроизводители» в отличие от совершенно конкурентных, которые являются «ценополучателями».

Все продавцы на рынке будут совершенными конкурентами, если:

- каждый из них мал относительно рынка в целом;
- продукция является однородной;
- покупатели хорошо информированы о ценах продавцов;
- продавцы действуют независимо друг от друга;
- фирмы могут свободно выходить из отрасли и входить в отрасль.

Рынок является совершенно конкурентным, если все продавцы в отрасли — совершенные конкуренты и имеется много покупателей, каждый из которых хорошо информирован о ценах, которые малы относительно рынка в целом и действуют независимо.

Крупные покупатели, так же как и крупные продавцы, могут своими собственными действиями оказывать влияние на цену, а группы покупателей, действующих сообща, могут манипулировать ценой, например, договариваясь ничего не покупать в том случае, если продавцы запрашивают больше некоторой минимальной цены. Когда покупатели манипулируют ценами, а не ведут себя как «ценополучатели», рынок является несовершенно конкурентным.

Фирма находит свой оптимальный положительный выпуск (т.е. объем выпуска, который максимизирует прибыль фирмы в предположении, что она не собирается закрываться) путем применения такого же рода предельного анализа, который мы использовали для исследования потребительских

расходов. Фирма начинает с проверки того, может ли она увеличить прибыль, производя чуть больше или чуть меньше, чем она производит в настоящий момент.

Так как прибыль — это разница между доходом и издержками, единичный прирост выпуска продукции увеличит прибыль только в том случае, если дополнительный доход, полученный от продажи дополнительной единицы, превышает издержки производства данной единицы продукции. В силу того, что совершенно конкурентная фирма сталкивается с горизонтальной кривой спроса типа D на рис. 5.7а, цена, которую она получает за свою продукцию, не зависит от того, сколько она производит. Если продается еще одна единица продукции, то прирост дохода будет, следовательно, равен величине исходной рыночной цены товара P_0 . Со стороны издержек — дополнительные издержки производства дополнительной единицы продукции равны предельным издержкам.

Из этого следует, что если существующая цена превышает предельные издержки при любом конкретном объеме выпуска, то фирма получит больше прибыли, производя на одну единицу больше, поскольку прирост дохода P_0 превышал бы прирост издержек MC . Если цена ниже предельных издержек при некотором объеме выпуска, тот же самый аргумент приводит к выводу, что фирма могла бы увеличить прибыль, производя на 1 единицу меньше. Если никакое изменение выпуска не может увеличить прибыль, то фирма должна находиться на своем максимальном уровне при условии, что она решает остаться в деле. Таким образом, при наилучшем положительном объеме выпуска цена равняется предельным издержкам.

Итоги этого анализа можно подвести, сформулировав предельное условие оптимального выбора уровня выпуска в краткосрочном периоде.

Совершенно конкурентная фирма может увеличить прибыль за счет увеличения выпуска тогда, когда существующая рыночная цена превышает предельные издержки производства $P > MC$. Если цена меньше предельных издержек $P < MC$, прибыль может быть увеличена за счет сокращения выпуска. Поэтому при оптимальном положительном выпуске, максимизирующем прибыль, при условии, что фирма не закрывается, цена должна равняться предельным издержкам $P = MC$.

Это правило проиллюстрировано графически на рис. 5.8. P_0 — цена, при которой фирма может продать любое количество своей продукции. Цена принимается совершенно конкурентной фирмой как данная. Кривая краткосрочных предельных издержек обозначена MC . Оптимальный положительный объем выпуска достигается в точке E , соответствующей выпуску Q^* , в которой $P_0 = MC$.

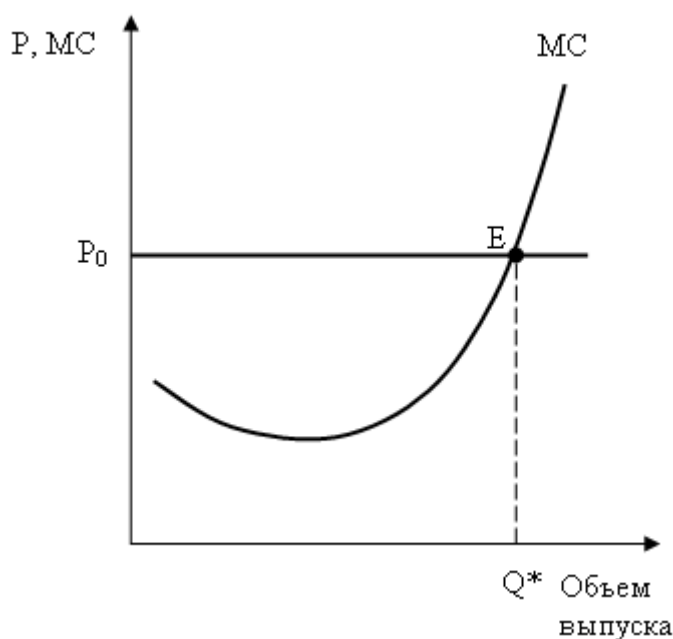


Рис. 5.8 Первое правило максимизации прибыли: $P = MC$

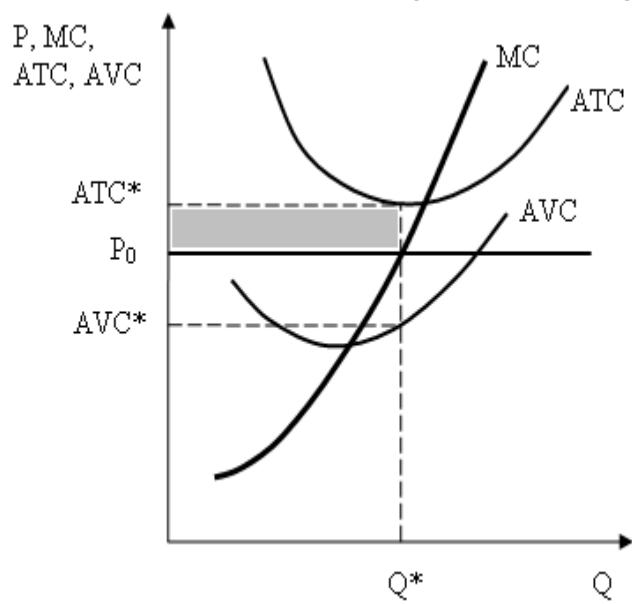
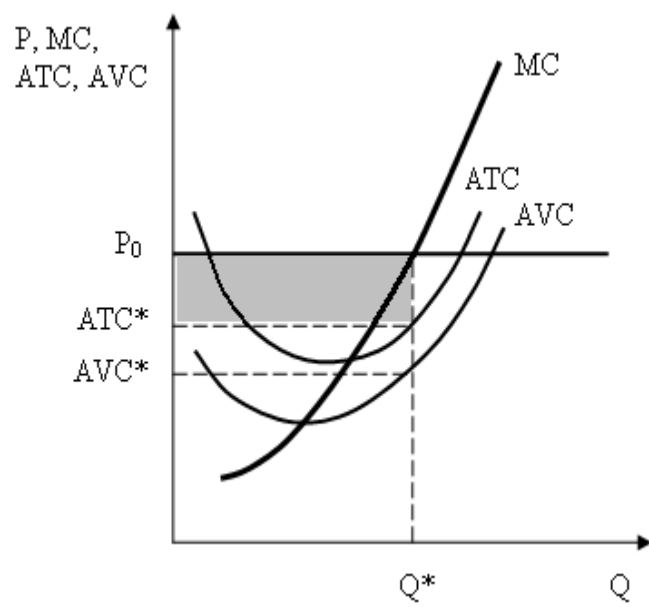
Фирма выбирает объем выпуска Q^* , при котором цена равна предельным издержкам. При объемах выпуска ниже Q^* прирост выпуска приносит дополнительную прибыль, поскольку $P > MC$, при объемах выпуска выше Q^* сокращение выпуска увеличивает прибыль, так как $P < MC$.

На рисунке 5.9 показаны три возможных результата этой двухшаговой процедуры. На всех трех картинках объем оптимального положительного выпуска равен Q^* , а ATC^* и AVC^* — это величины средних совокупных издержек и средних переменных издержек при данном объеме выпуска соответственно. На рисунке а цена превышает величину средних совокупных издержек при объеме выпуска Q^* . Фирма получает прибыль, равную $P_0 - ATC^*$, в расчете на единицу выпуска при объеме выпуска Q^* единиц, так что общая величина ее прибыли равна затененной площади. В этом случае фирме непременно следует производить на уровне оптимального положительного объема выпуска.

На рисунках 5.9б и 5.9с средние совокупные издержки выше цены при всех объемах выпуска. Таким образом, здесь не существует способа получить положительную прибыль. Вопрос состоит в том, как минимизировать потери. При выпуске Q^* потери равны потерям на единицу продукции $ATC^* - P_0$, умноженным на Q^* . Эта величина равняется затененной площади на рис. б. Если фирма закрывается, то ее потери равны общей величине постоянных издержек. Постоянные издержки могут быть рассчитаны как средние постоянные издержки в расчете на единицу продукции $ATC^* - AVC$ при объеме выпуска Q^* , умноженные на Q^* . Эта величина равняется затененной площади на рис. с. На рисунке б фирма теряет меньше, если производит, чем если прекращает производство, поскольку AVC^* ниже существующей цены. На рисунке (с), где AVC выше цены, фирма минимизирует свои потери при прекращении производства.

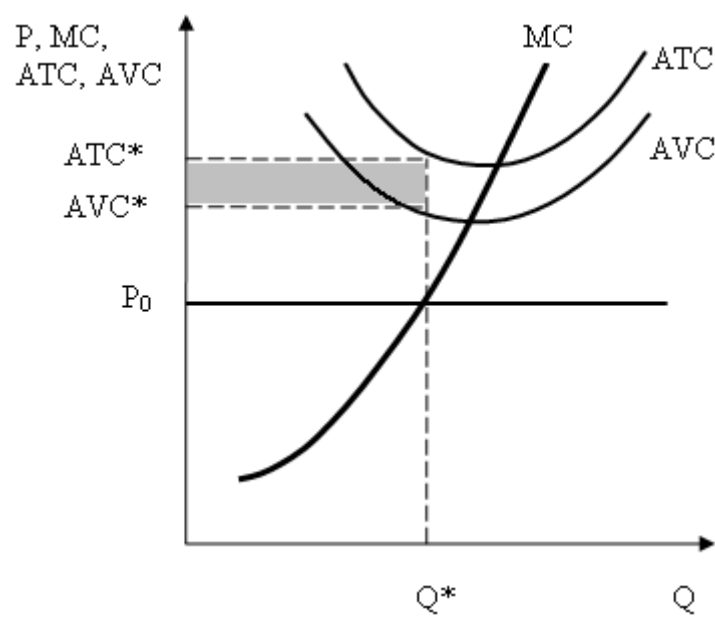
Краткосрочная кривая предложения конкурентной фирмы показывает объем выпуска, который будет предлагать фирма при каждом значении цены, чтобы максимизировать прибыль. Краткосрочная кривая предложения фирмы совпадает с ее кривой предельных издержек для цен, превышающих минимальный уровень средних переменных издержек AVC . Если цена ниже минимального уровня AVC , который называется краткосрочной ценой ликвидации, то фирма закроется, и объем ее предложения будет нулевым.

На рисунке 5.10 показана также цена безубыточности, равная минимальному уровню средних совокупных издержек. Если рыночная цена равняется цене безубыточности, то цена равна средним совокупным издержкам и, следовательно, фирма как раз является безубыточной, не имеющей ни прибыли, ни убытков в экономическом смысле. При более высоких ценах она получает положительные прибыли; при более низких ценах она несет потери в краткосрочном периоде. Так как средние совокупные издержки превышают средние переменные издержки при всех объемах выпуска (вследствие постоянных издержек), цена безубыточности всегда выше цены прекращения выпуска. Если цена продукции находится между ценой прекращения выпуска и ценой безубыточности, то фирма будет производить свой оптимальный положительный выпуск в краткосрочном периоде, даже несмотря на то, что она не покрывает полностью всех своих издержек. Но в долгосрочном периоде фирма будет вынуждена уменьшить свои средние совокупные издержки или прекратить свою деятельность.



a)

6)



с)

Рис. 5.9 Решение фирмы об объеме выпуска в краткосрочном периоде

Фирма производит тот объем выпуска, при котором предельные издержки равны цене, пока цена превышает величину средних переменных издержек. Следовательно, на рис. а и рис. б фирма производит Q^* , даже несмотря на то, что на рис. б цена ниже ATC и фирма теряет деньги. На рис. с для фирмы лучше нулевой объем производства, чем объем Q^* , при котором $MC = P$. На рис. а фирма получает прибыль, на рис. б и рис с в краткосрочном периоде она теряет деньги.

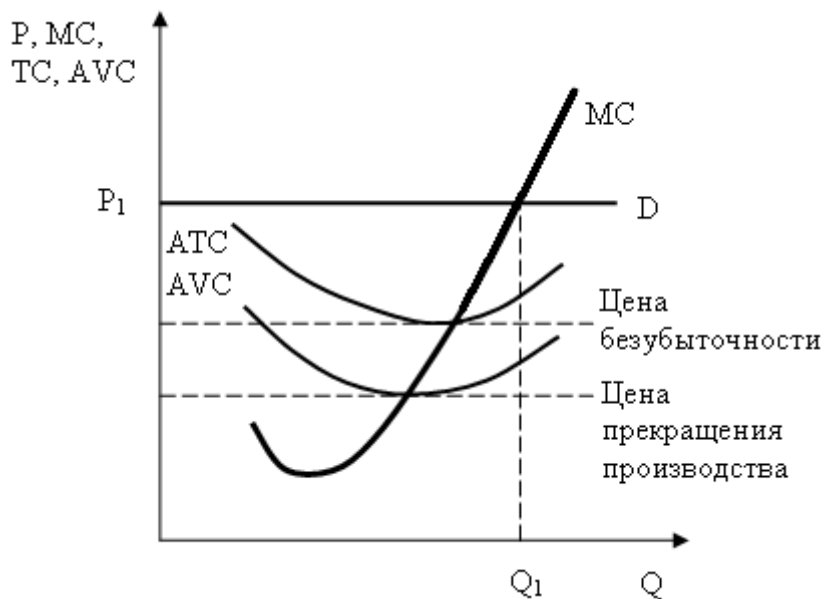


Рис. 5.10 Краткосрочная кривая предложения фирмы

Краткосрочная функция предложения фирмы представляет собой часть кривой предельных издержек, расположенной выше кривой AVC . Эта часть кривой MC показана жирной линией.

Условие равновесия фирмы в долгосрочном периоде

Долгосрочные кривые предложения фирмы и отрасли получаются по существу тем же самым способом, что и краткосрочные кривые предложения.

Для фирмы долгосрочная перспектива отличается от краткосрочной тем, что в долгосрочном периоде все виды затрат являются полностью переменными. Различия между постоянными и переменными видами затрат относятся только к краткосрочному периоду.

В долгосрочном периоде фирма, принимающая решение о функционировании, будет производить свой оптимальный положительный

объем выпуска, при котором цена равняется долгосрочным предельным издержкам: $P = LMC$.

Фирме следует осуществлять свою деятельность в долгосрочном периоде только в том случае, если цена выше или равна долгосрочным средним издержкам: $P > LAC$.

Рисунок 5.11 иллюстрирует зависимость между долгосрочными кривыми издержек фирмы и ее долгосрочной кривой предложения. Эта зависимость является той же самой, что и для краткосрочного периода.

Долгосрочная кривая предложения совершенно конкурентной фирмы представляет часть ее кривой LMC , расположенную выше точки минимального уровня LAC .

На рисунке 5.11 LAC минимизируется при объеме выпуска Q_A . Соответствующая этому значению LAC цена P_A — это долгосрочная цена безубыточности фирмы.

Долгосрочная цена безубыточности фирмы — это наименьшая цена, при которой в долгосрочном периоде фирма может лишь возместить свои издержки. Эта величина представляет собой минимальные долгосрочные издержки фирмы и соответствует низшей точке на ее кривой LAC .

Таким образом, кривая предложения фирмы, показанная на рис. 5.11, совпадает с утолщенной частью ее кривой долгосрочных предельных издержек, расположенной выше P_A .

Если цена на рис. 5.11 опустится ниже уровня P_A , то фирма не будет производить в долгосрочном периоде; если цена поднимется на уровень выше P_A , то фирма будет функционировать. Долгосрочная цена безубыточности P_A в долгосрочном периоде играет ту же роль, которую в краткосрочном периоде играет цена прекращения выпуска: обе дают наименьшее значение цены, при которой фирма будет производить, хотя в долгосрочном периоде цена безубыточности — это цена, ниже которой фирма совсем уходит из отрасли, а не закрывается временно.

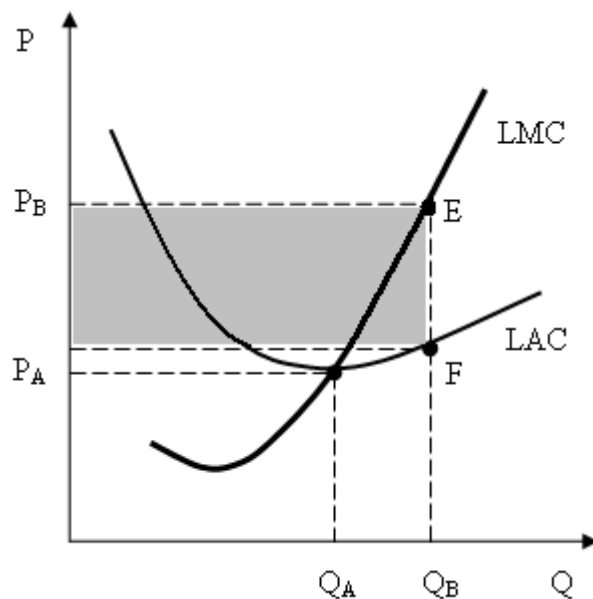


Рис. 5.11 Долгосрочная кривая предложения фирмы

Долгосрочная кривая предложения фирмы — кривая LMC , расположенная выше долгосрочной цены безубыточности P_A , равной минимальному уровню долгосрочных средних издержек. При любой более высокой цене (например, P_B) фирма имеет прибыль. При любой цене, которая ниже P_A , в долгосрочном периоде фирма будет терять деньги и, следовательно, уйдет из отрасли.

Если цена выше долгосрочной цены безубыточности P_A на рис. 5.11, то цена будет превышать и средние издержки при объеме выпуска, для которого $P = LMC$. Например, при цене P_B на рис. 5.11 P равняется LMC при объеме выпуска Q_B . При этом объеме выпуска цена превосходит средние издержки на величину отрезка EF , и фирма должна производить и предлагать Q_B . Поскольку прибыль в расчете на единицу продукции равна цене за вычетом средних издержек, площадь затененной области равна величине экономической прибыли фирмы или прибыли на единицу продукции, умноженной на объем выпуска Q_B . Фирмы, получающие положительную экономическую прибыль, также характеризуются экономистами как получающие сверхприбыль, или прибыль, превышающую конкурентную. Именно их успех привлекает другие фирмы в эту же отрасль.

Тема 6 Национальная экономика: результаты и их измерение

Вопросы:

6.1 Макроэкономика: предмет и основные проблемы

6.2 Система национальных счетов

6.3 Основные макроэкономические показатели

6.1 Макроэкономика: предмет и основные проблемы

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая поведение экономики, как единого целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов и минимизации уровня инфляции.

Предметом макроэкономической теории является изучение макроэкономических явлений, которые не связаны с какой-то одной отраслью экономики, а имеют отношение ко всем отраслям экономики и должны получить общее (макроэкономическое) объяснение. Макроэкономика рассматривает поведение экономики, рассматриваемой как единое целое: её подъёмы и спады, проблемы инфляции, безработицы. Следует отметить, что некоторые вопросы макроэкономики относятся к экономике страны, а некоторые могут иметь последствия и для целого ряда стран (например, мировые нефтяные или финансовые кризисы). В этом случае мы имеем дело с глобальным макроэкономическим анализом.

Макроэкономика рассматривает как изменение объёмов производства и занятости в долгосрочной перспективе (экономический рост), так и их краткосрочные колебания, которые образуют циклы деловой активности.

Основными проблемами, изучаемыми на макроэкономическом уровне, являются:

- 1) определение объема и структуры национального продукта и НД;
- 2) выявление факторов, регулирующих занятость в масштабах всей экономики;
- 3) анализ природы инфляции;
- 4) изучение механизма и факторов экономического роста;
- 5) рассмотрение причин циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике;
- 6) исследование внешнеэкономического взаимодействия национальных экономик;
- 7) теоретическое обоснование целей, содержания и форм осуществления макроэкономической политики государства.

Несмотря на существующее разделение вопросов на микро– и макроэкономические, следует принимать во внимание, что эти две составляющие существуют не сами по себе, а тесно связаны между собой. Значительный разрыв между этими двумя науками существовал на заре появления макроэкономики и постепенно все больше сокращается.

По сути, все современные макроэкономические концепции имеют микроэкономическое обоснование, то есть в их основе лежат определенные поведенческие микроэкономические модели, результаты которых агрегируются и затем исследуются на макроуровне. Основным проблемным местом остается теория агрегирования, которая также активно развивается. Агрегирование необходимо не только в теории, но и на практике (при сборе и обработке статистических данных, которые составляют основу для эмпирического анализа). В макроэкономике рассматривают следующие агрегированные экономические переменные: совокупный выпуск, потребление, инвестиции, экспорт и импорт, уровень цен и так далее. Принято также рассматривать следующие агрегированные рынки: рынок товаров, рынок труда и рынок активов.

Макроэкономический подход к исследованию экономических процессов имеет ряд особенностей:

- он направлен на изучение принципов формирования агрегативных показателей, характеризующих уровень или тенденции развития экономики в целом (национальный доход, общие объемы занятости и инвестиций, уровень цен). Основные субъекты экономики (производители и потребители) также рассматриваются как агрегированные совокупности;
- в отличие от микроэкономического анализа, при котором решения фирм и потребителей и их действия на отдельных рынках рассматривались как независимые, макроэкономика рассматривает взаимодействия между субъектами через систему взаимосвязанных рынков;
- расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики (фирмы, домохозяйства, государство, а также субъекты других стран).

6.2 Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она дает сведения обо всех стадиях экономического кругооборота — производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении и сбережении (накоплении). СНС ООН 1993 г. включает оценку теневой экономики, которая представляет собой производство обычных товаров и услуг, осуществляемое подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения. Более того, она предлагает учитывать даже производство юридически незаконных товаров и услуг (наркотики, проституция и т.п.), а также труд по ведению домашнего хозяйства (приготовление пищи, уборка жилищ, воспитание детей и т.д.), хотя большинство стран мира, в том числе Россия, не готовы включать в свои расчеты оценки этой деятельности.

Структура Системы национальных счетов исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС России в настоящее время включает следующие счета.

Счет товаров и услуг, как и все другие счета СНС, состоит из двух частей. В части «Ресурсы» показываются выпуск и импорт продуктов, причем в так называемых основных ценах (т.е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС они называются налогами на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и импорт, это необходимо для приведения основных цен к рыночным. В части «Использование» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

Счет производства схож со счетом товаров и услуг, но исключает импорт. Он

является базой для определения валового внутреннего продукта по отраслям.

Счет образования доходов и счет распределения первичных доходов отражают выплату доходов экономическим агентам — домашним хозяйствам, нефинансовым и финансовым предприятиям, государственным учреждениям и некоммерческим организациям. В статистике эти доходы не всегда можно разграничить, поэтому в указанных счетах выделяют оплату труда наемных работников, валовую прибыль и валовые смешанные доходы, а также налоги на производство и импорт (т.е. не только косвенные, но и прямые налоги, кроме налогов на прибыль и доходы) за вычетом субсидий на это производство и импорт. На базе этих счетов возможно построение валового внутреннего продукта по доходам, а также национального дохода.

Счет вторичного распределения доходов учитывает поступление доходов извне и их перевод за рубеж.

Счет использования располагаемого дохода и счет скорректированного располагаемого дохода отражают распределение полученного страной дохода на конечное потребление и сбережение. Они служат основой для расчета ВВП по использованию.

Счет операций с капиталом отражает превращение сбережений в основной капитал, оборотный капитал и сокровище (приобретение ценностей) с учетом притока капитала извне и его оттока (так называемого чистого кредитования).

6.3 Основные макроэкономические показатели

Центральным показателем Системы национальных счетов является *валовой внутренний продукт (ВВП)*. В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель — *валовой национальный продукт (ВНП)*. Оба эти показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Они подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (какого-либо базового года).

Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

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

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

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности; переведенная в страну заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Эта разность весьма невелика: для ведущих стран рыночной экономики — не более 1% от ВВП.

В СНС применяют, но намного реже, два других обобщающих показателя: чистый внутренний продукт и национальный доход.

В нашей стране переход к новым показателям — вначале ВНП, а затем ВВП — начался с 1988 г. Этот переход осуществляется путем пересчета валового общественного продукта (ВОП) и национального дохода (НД), представляющих собой соответственно суммы валовой продукции и чистой продукции отраслей материального производства.

Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость всего объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы,

топливо и др., т.е. не был свободен от повторного счета. Показатель национального дохода рассчитывался тоже только на базе материального производства.

Коренные различия в методологии подсчета этих показателей и показателей СНС, естественно, приводят к тому, что пересчитанные ВОП и НД бывшего СССР и России могут лишь приблизительно характеризовать их ВВП и НД.

Валовый внутренний продукт и методы его расчета

Существуют три способа измерения ВВП (и ВВП):

первый способ связан с суммированием добавленной стоимости;

второй способ связан с измерением потока расходов, необходимых для того, чтобы выкупить произведенные товары и услуги, входящие в состав ВВП (или ВВП). Он называется расчетом ВВП (или ВВП) по расходам;

третий способ связан с измерением потока доходов, полученных собственниками факторов производства, использованных для производства тех же товаров и услуг, и называется расчетом ВВП (или ВВП) по доходам.

Очевидна взаимосвязь двух способов измерения ВВП (ВВП): расходы покупателей товаров и услуг формируют доходы продавцов факторов производства, поэтому:

ВВП по расходам = ВВП по доходам.

ВВП по расходам = ВВП по доходам.

Очень важно при подсчете ВВП исключить двойной счет, иначе искажается реальная экономическая картина: *товары и услуги, произведенные в данном году, должны быть учтены в ВВП только один раз*. Очевидно, что одни и те же продукты могут продаваться в течение года не раз, и, если каждый оборот на рынке будет добавлять к величине ВВП уже один раз учтенную стоимость, то реальный результат окажется многократно ниже декларируемого. Например, из леса производится бумага, а на бумаге печатаются книги. Стоимость леса может быть учтена в данном случае три раза. Поэтому в ВВП нужно учитывать только конечную продукцию.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт. Стоимость **промежуточных** товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо) не включаются в ВВП.

Нужно ли это положение понимать так, что промежуточные производства не создают ВВП? Конечно, нет. На каждом промежуточном этапе к стоимости первоначального продукта добавляются заработная плата, амортизационные отчисления, прибыль предприятия.

Добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостью всех произведенных фирмой товаров и услуг и стоимостью сырья и материалов, купленных ею для производства продукции.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг.

Чтобы рассчитать **ВВП по расходам**, необходимо суммировать расходы всех макроэкономических субъектов:

1. Домашние хозяйства покупают потребительские товары и услуги, т.е. осуществляют личные потребительские расходы (C).

2. Предпринимательский сектор (фирмы) покупает (и производит) инвестиционные товары, а также товары для пополнения товарно-материальных запасов — осуществляет инвестиционные расходы (I_g). Сюда входит все строительство, включая жилищное.

Валовые (внутренние, частные) инвестиции (I_g) представляют собой общую сумму расходов фирм данной страны, направленных в течение данного года на возмещение и увеличение основного капитала и прирост товарных запасов.

Чистые (частные, внутренние) инвестиции (I_n) измеряют величину прироста

капитала и товарных запасов за год. Чистые инвестиции представляют собой валовые инвестиции за вычетом амортизации (затрат на потребление капитала): $I_n = I_g - D$.

3. Государственный сектор (государство) покупает различные товары и услуги (вооружение, здания для органов государственного управления, государственных учебных заведений, услуги государственных служащих и т.д.), то есть осуществляет государственные расходы для закупки товаров и услуг (G).

4. Остальной мир. Часть ВВП (ВНП) страны выкупается иностранными потребителями, фирмами и государствами, то есть они осуществляют расходы на экспорт (X). В то же время потребители, фирмы и государство осуществляют расходы на импорт (IM) товаров из других стран. Разница между ними называется **расходами на чистый экспорт**: $X - IM = X_n$.

Таким образом, ВВП по расходам состоит из суммы расходов (четырех макроэкономических субъектов), необходимых для того, чтобы выкупить весь объем произведенного в стране ВВП:

$$\text{ВВП по расходам} = C + I_g + G + X_n.$$

ВНП по расходам состоит из тех же частей: разница между ВВП и ВНП (чистые поступления из-за границы) скажется лишь на значении X_n .

Чтобы рассчитать **ВВП по доходам**, нужно сложить все доходы, полученные от факторов, использованных внутри страны. В результате мы получим внутренний доход (ВД).

ВД можно получить и другим путем:

$$\text{ВВП} - \text{амортизация} = \text{ЧВП (чистый внутренний продукт)};$$

$$\text{ЧВП} - \text{ЧКН (чистые косвенные налоги)} = \text{ВД (внутренний доход)}.$$

Следовательно, если к внутреннему доходу прибавить чистые косвенные налоги, мы получим чистый внутренний продукт. Если к нему прибавить амортизацию, то получим ВВП по доходам, куда входят две недоходные величины: амортизация (это не доход, а часть издержек производства) и чистые косвенные налоги (доход государства, а не факторный доход).

Внутренний доход — это чистый внутренний продукт, измеренный в факторных ценах (без учета косвенных налогов).

Аналогичным образом можно получить и ВНП по доходам:

$$\text{ВНП} - \text{амортизация} = \text{ЧНП (чистый национальный продукт)}.$$

$$\text{ЧНП} - \text{ЧКН} = \text{НД (национальный доход)}.$$

Национальный доход — это сумма факторных доходов, полученных собственниками национальных факторов производства:

НД = сумма факторных доходов = заработная плата (оплата труда наемных работников) + доход самостоятельно занятых (доходы некорпоративных производителей) + рента + процентные доходы + прибыль корпораций.

$$\text{ВВП по доходам} = \text{НД} + \text{амортизация} + \text{чистые косвенные налоги}.$$

Личный располагаемый доход = НД – взносы на социальное страхование – налоги на прибыль корпораций – нераспределенная прибыль корпораций + трансфертные платежи – налоги на личный доход.

Номинальный и реальный ВВП

Инфляция и дефляция могут исказить картину реального подсчета ВВП. Для его определения необходимо по возможности абстрагироваться от систематически изменяющихся цен. В связи с этим различают два показателя ВВП: номинальный и реальный.

Номинальный ВВП устанавливает его объем в текущих ценах, а **реальный** — в ценах базисного года, что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени.

На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

- динамика реального объема производства;
- динамика уровня цен.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Индекс цен.}$$

Наибольшее распространение имеют **индекс потребительских цен (ИПЦ)** и **дефлятор ВВП**.

ИПЦ показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

ИПЦ рассчитывается по типу индекса Ласпейреса¹:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^1 \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0},$$

где Q_i^0 — объем производства i -го блага в базовом году;

P_i^0, P_i^1 — цены i -го блага в базовом и текущем году соответственно.

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, это несколько искажает результат. Так, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года, не принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Дефлятор ВВП рассчитывается по типу индекса Паше, т.е. индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^1 \cdot Q_i^1}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^1},$$

где Q_i^1 — объем производства i -го блага в текущем году,

P_i^0, P_i^1 — цены i -го блага в базовом и текущем году соответственно.

Фактически **дефлятор ВВП равен отношению номинального ВВП к реальному**.

В отличие от индекса Ласпейреса индекс Паше несколько занижает рост уровня цен в экономике, поскольку также не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде. Если с его помощью оценивать рост стоимости жизни, то не будет учтено влияние на потребителей повышения цен на блага, которые присутствовали в наборе базисного периода, но отсутствуют в наборе текущего года.

¹ Этьенн Ласпейрес — немецкий экономист и статистик (род. в 1834 г.)

Тема 7 Макроэкономическое равновесие. Модель AD-AS

Вопросы:

7.1 Совокупный спрос, факторы совокупного спроса

7.2 Совокупное предложение, факторы совокупного предложения

7.3 Модель AD-AS

Макроэкономическое равновесие — ключевая проблема экономической теории. В идеале макроэкономическое равновесие базируется на точном количественном определении равновесия структурных элементов, секторов и сфер национального хозяйства.

Реальная экономика представлена постоянными нарушениями требований сбалансированности: рабочие временно увольняются и переходят в категорию незанятой рабочей силы, уровень безработицы повышается; фирмы оказываются не в состоянии реализовать произведенные товары и услуги, сокращают объемы производства. В результате наблюдается устойчивое снижение деловой активности.

Выяснить условия макроэкономического равновесия, объяснить колебания объема выпуска и уровня цен в экономике позволяет анализ совокупного спроса и совокупного предложения.

7.1 Совокупный спрос, факторы совокупного спроса

Совокупный спрос (aggregate demand — *AD*) — это суммарный спрос всех макроэкономических агентов (домашних хозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги при каждом возможном уровне цен.

Формула совокупного спроса имеет вид:

$$AD = C + I + G + Xn,$$

где *C* — потребительский спрос (consumption demand);

I — инвестиционный спрос (investment demand).

Инвестиции — важнейший компонент совокупного спроса. Источником инвестиций являются сбережения.

Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала для создания новых производственных мощностей.

Различают следующие типы инвестиций:

- производственные инвестиции (затраты на приобретение машин, оборудования, а также на строительство новых производственных зданий);
- инвестиции в жилищное строительство;
- инвестиции в запасы (сырье, материалы, незавершенное строительство, готовые изделия).

Также существует понятие *валовых и чистых инвестиций*.

Валовые инвестиции — это инвестиции на замещение старого оборудования (амортизация) плюс прирост инвестиций на расширенное производство.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.

Инвестиции есть убывающая функция от ставки процента: $I = I(r)$ (рис. 7.1).

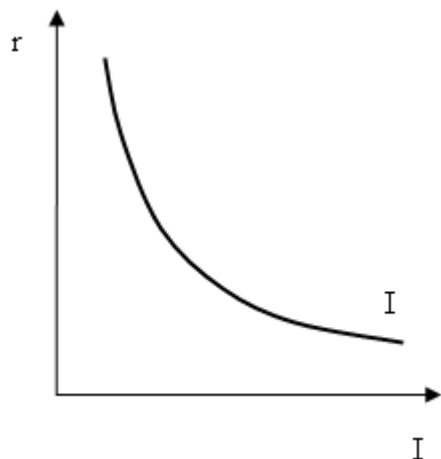


Рис. 7.1 Кривая инвестиционного спроса

В зависимости от факторов, определяющих объем спроса на инвестиции, их подразделяют на автономные и индуцированные.

Под автономными инвестициями понимают затраты на образование нового капитала, не зависящие от изменений национального дохода. График автономных инвестиций имеет вид горизонтальной линии.

Индуцированные инвестиции зависят от величины прироста национального дохода.

G — государственные закупки товаров и услуг (government spending);

X_n — спрос иностранного сектора — чистый экспорт (demand for net export).

Зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 7.2).

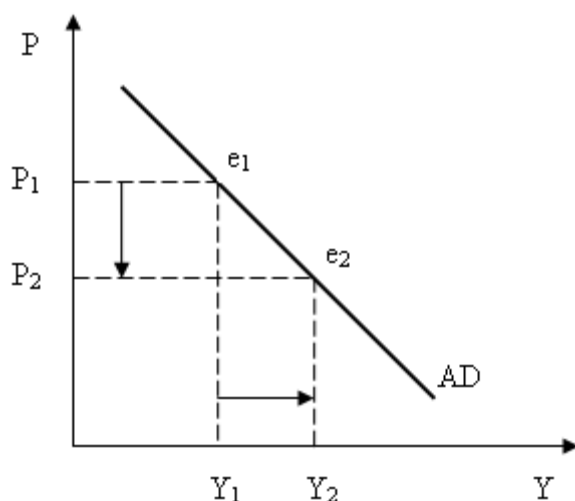


Рис. 7.2 Функция совокупного спроса

Отметим, что объем выпуска продукции (Y) — это реальная переменная, общий уровень цен (P) — номинальная величина, измеряемая индексом потребительских цен или дефлятором ВВП.

Модель совокупного спроса нельзя рассматривать как более масштабный вариант рыночного спроса. Кривая совокупного спроса AD не может быть получена суммированием рыночных кривых спроса.

Количество произведенной продукции (реальный объем ВВП) включает продукцию, произведенную на всех рынках рассматриваемой экономики, т.е. отражает соотношение совокупных величин.

Каждая точка кривой совокупного спроса показывает величину совокупных расходов при каждом возможном уровне цен.

Отрицательный наклон совокупного спроса объясняется следующими эффектами в рыночном хозяйстве: эффектом процентной ставки, эффектом реального богатства и эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки, или **эффект Кейнса**¹, состоит в следующем: если уровень цен повышается, то возрастает номинальный спрос на деньги, так как людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. За деньгами люди обращаются в банк. Причем если домашние хозяйства снимают деньги с банковских счетов, то фирмы, напротив, берут кредиты для покупки инвестиционных товаров. При неизменной величине предложения денег в условиях роста цен ставка процента («цена» денег) будет расти. Величина совокупного спроса уменьшится.

Рост ставки процента сокращает как величину инвестиционного спроса (инвестиции находятся в обратной зависимости от процентной ставки), так и потребительские расходы, особенно покупки товаров длительного пользования, которые обычно люди покупают в кредит.

¹ Джон Мейнард Кейнс — английский экономист (1883—1946)

Эффект реального богатства, или **эффект реальных денежных запасов — эффект Пигу**². Пигу ввел в научный оборот понятие «реальные денежные запасы». Под реальным богатством, или реальными денежными запасами, понимают отношение номинальных денежных запасов к общему уровню цен.

Когда цены на товары и услуги растут, покупательная способность денег снижается. Это означает, что на ту же номинальную сумму денег можно купить меньше товаров и услуг.

Потребительские расходы домашних хозяйств сокращаются, следовательно — величина совокупного спроса уменьшается.

Эффект импортных закупок, или **эффект чистого экспорта — эффект Манделла³-Флеминга⁴**. Если уровень цен в национальном хозяйстве повышается, то товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле. Экспорт Ex сокращается. Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Увеличение импорта сократит чистый экспорт Xn . Величина совокупного спроса уменьшается.

Таким образом, существуют три причины (эффекта), при которых изменение уровня цен ведет к изменению величины совокупного спроса и движению вдоль линии AD .

Однако на совокупный спрос воздействуют факторы, при изменении которых происходит смещение линии совокупного спроса (рис. 7.3).

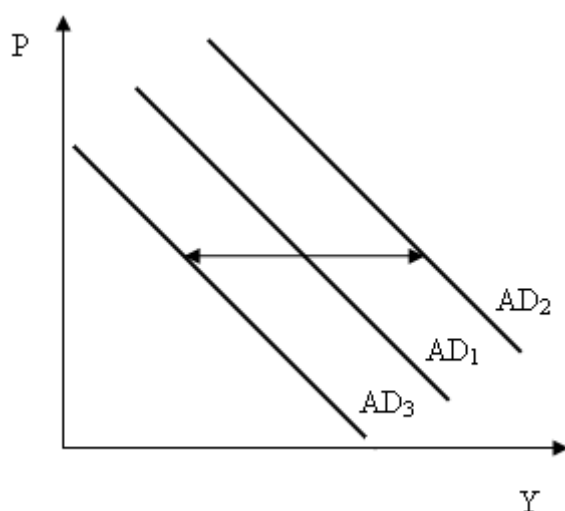


Рис. 7.3 Влияние неценовых факторов спроса на смещение линии AD

При изменении неценовых факторов происходит сдвиг линии совокупного спроса AD . К неценовым факторам изменения совокупного

² Артур Сесил Пигу — английский экономист (1877—1959)

³ Роберт Манделл — канадский экономист (род. 1932 г.)

⁴ Джон Маркус Флеминг — английский экономист (1911—1976)

спроса относятся факторы, влияющие на каждый из компонентов совокупных расходов.

Совокупные потребительские расходы C изменяются под воздействием уровня текущего дохода. Рост уровня дохода ведет к росту потребления и, соответственно, к увеличению совокупного спроса. Кривая AD сдвигается вправо. Большую роль в изменении потребительских расходов играют ожидания. Если население ожидает роста уровня цен в будущем, то возрастают покупки товаров и услуг в настоящем, что так же увеличивает совокупный спрос AD , — кривая AD смещается вправо.

Фактором, стимулирующим инвестиционные расходы I , может быть появление более производительных технологий, обеспечивающих снижение издержек на единицу продукции и эффект масштаба. Увеличение прибыли приведет к росту инвестиционных расходов и сдвигу кривой AD вправо.

К неценовым факторам изменения совокупного спроса относится количество денег в обращении и скорость обращения денег.

Росту совокупного спроса способствует увеличение скорости обращения денег. Деньги обслуживают большее количество сделок, что эквивалентно росту величины денежной массы. Совокупный спрос растет — линия AD смещается вправо (рис. 7.3).

7.2 Совокупное предложение, факторы совокупного предложения

Совокупное предложение (aggregate supply — AS) — стоимость всего объема конечных товаров и услуг, который производители данной страны готовы произвести и поставить на рынок в течение определенного периода времени.

Величина совокупного предложения представляет собой объем выпуска, который готовы произвести и продать на рынке производители при каждом возможном уровне цен.

Соотношение между величиной предложения и уровнем цен зависит от периода времени и определяется скоростью адаптации всех цен к изменению спроса и предложения на рынке. Следует иметь в виду, что в макроэкономике в основе деления на краткосрочный и долгосрочный периоды лежит гибкость цен.

Краткосрочный период ограничивается временем, в течение которого цены на ресурсы (например, зарплата) не успевают приспособиться к уровню товарных цен.

В долгосрочном периоде все цены и ресурсы полностью приспособляются к изменению цен на товары.

В долгосрочном периоде величина совокупного предложения не зависит от уровня цен, поскольку и цены на товары, и цены на ресурсы совершенно гибкие, изменяются пропорционально друг другу. Поэтому все рынки приходят в состояние взаимного равновесия. Кривая долгосрочного

совокупного предложения $LRAS$ (long-run aggregate supply curve) имеет вертикальный вид.

Реальный выпуск продукции находится на потенциальном уровне. Потенциальный объем выпуска производится при использовании всех имеющихся в экономике ресурсов и существующей технологии. Привлечение дополнительных ресурсов в условиях полной занятости возможно при условии повышения цен на эти ресурсы, например, номинальной заработной платы. В результате величина потенциального выпуска остается прежней, но уровень цен растет от P_1 до P_2 .

Под воздействием неценовых факторов наблюдается изменение самого совокупного предложения. На графике происходит сдвиг линии совокупного предложения от $LRAS_1$ до $LRAS_2$ (рис. 7.4).

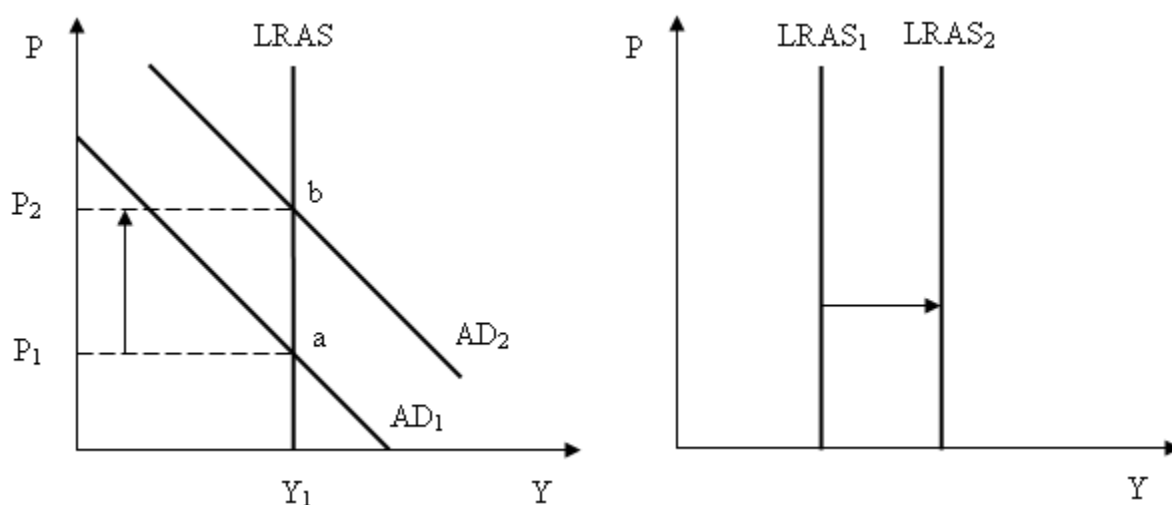


Рис. 7.4 Воздействие ценовых и неценовых факторов на совокупное предложение в долгосрочном периоде

В основе изменения производственного потенциала экономики и, соответственно, изменения величины потенциального объема выпуска от Y_1 и Y_2 может быть изменение количества и качества экономических ресурсов (труда, капитала, природных ресурсов, технологических знаний).

Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде (short — run aggregate supply curve — $SRAS$) показывает, что величина выпуска отличается от своего естественного (потенциального) значения.

Краткосрочная кривая совокупного предложения имеет три участка: горизонтальный (кейнсианский) — I, промежуточный (восходящий) — II, вертикальный (классический), совпадающий с кривой совокупного предложения долгосрочного периода — III (рис. 7.5).

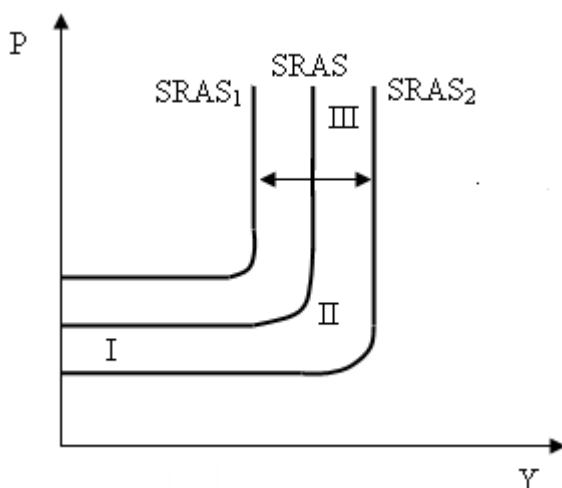


Рис. 7.5 Горизонтальный, промежуточный и вертикальный участки краткосрочной кривой совокупного предложения

Кривая совокупного предложения *SRAS* отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки на горизонтальном участке не изменяются, величина совокупного предложения определяется не уровнем цен, а желанием покупателей приобрести произведенные товары, то есть совокупным спросом.

Однако ситуация жестких цен на экономические ресурсы встречается достаточно редко.

На промежуточном отрезке *SRAS* наблюдается рост цен и издержек. Величина совокупного предложения на этом отрезке находится в прямой зависимости от уровня цен. Положительный наклон кривой совокупного предложения соответствует целевой функции фирм, которые готовы предложить больше продукции при условии роста цен. Следует учесть, что в краткосрочном периоде заработная плата — важнейший элемент издержек — остается без изменений. Речь идет о гибкости цен на продукцию фирм. При повышении цен и жесткости номинальной заработной платы реальная заработная плата будет сокращаться, фирмам будет выгодно расширять спрос на труд. В долгосрочном периоде цены и заработная плата гибкие. Фирмы имеют возможность пересмотреть коллективные договоры о заработной плате. Гибкость ценового механизма позволяет обеспечить полную занятость ресурсов. Объем выпуска соответствует потенциальному ВВП.

При анализе совокупного предложения *SRAS* необходимо рассмотреть неценовые факторы, воздействующие на совокупное предложение и сдвигающие кривую *SRAS*.

К числу неценовых факторов относится изменение издержек производства при каждом уровне цен. Если издержки растут, то совокупное предложение сокращается, кривая совокупного предложения сдвигается вверх, от *SRAS* до *SRAS₁* (рис. 7.5).

Если издержки снижаются, то совокупное предложение увеличивается и кривая совокупного предложения сдвигается вниз, от $SRAS$ до $SRAS_2$.

К неценовым факторам относятся изменение цен на ресурсы, технологический прогресс, налоги на бизнес, трансферты (субсидии фирмам), государственное регулирование экономики.

7.3 Модель AD-AS

Равновесие в модели AD-AS — это такой уровень цен, при котором величина совокупного предложения равна величине совокупного спроса.

На графике макроэкономическое равновесие будет означать совмещение на одном рисунке кривых AD и AS . Кривая спроса AD может пересекать кривую предложения $SRAS$ в любой точке (рис. 3.6).

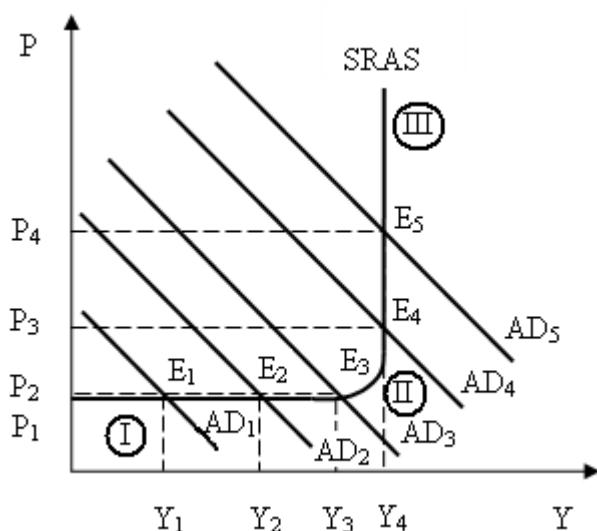


Рис. 7.6 Макроэкономическое равновесие: модель AD—AS

В краткосрочном периоде, если цены на товары и ресурсы жесткие, имеются незанятые ресурсы, то под воздействием совокупного спроса происходит изменение равновесного объема выпуска от Y_1 до Y_2 (рис. 3.6).

Дальнейшее увеличение совокупного спроса приводит к росту равновесного объема выпуска (от Y_3 до Y_4) и равновесного уровня цен. В долгосрочном периоде совокупный спрос не влияет на величину равновесного выпуска. Экономика остается на уровне потенциального ВВП. Под воздействием совокупного спроса изменяется равновесный уровень цен (P_3 до P_4) (рис. 7.6).

В экономике может возникнуть ситуация дефляционного и инфляционного отклонения краткосрочного равновесия от уровня потенциального национального дохода. Дефляционный разрыв возникает при резком снижении совокупного спроса. Получаемый реальный ВВП ниже потенциального ВВП.

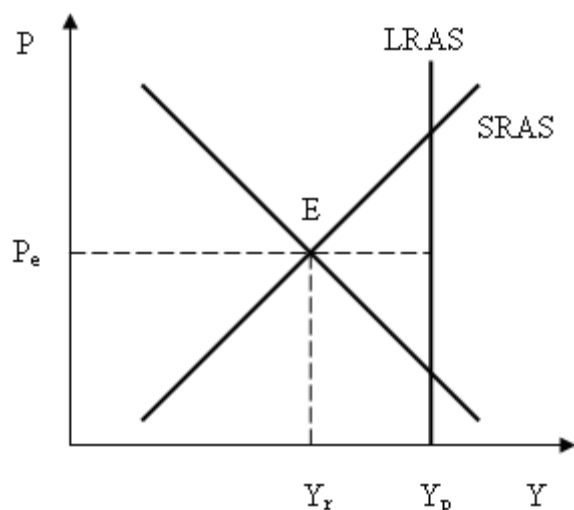


Рис 7.7 Дефляционный разрыв

На рисунке 7.7 реальный ВВП (Y_r) меньше потенциального ВВП (Y_p). Общество несет потери от недоиспользования всех имеющихся ресурсов.

Возможна обратная ситуация, при которой совокупное предложение *SRAS* превышает потенциальный ВВП. Эта ситуация называется инфляционным разрывом (рис. 7.8).

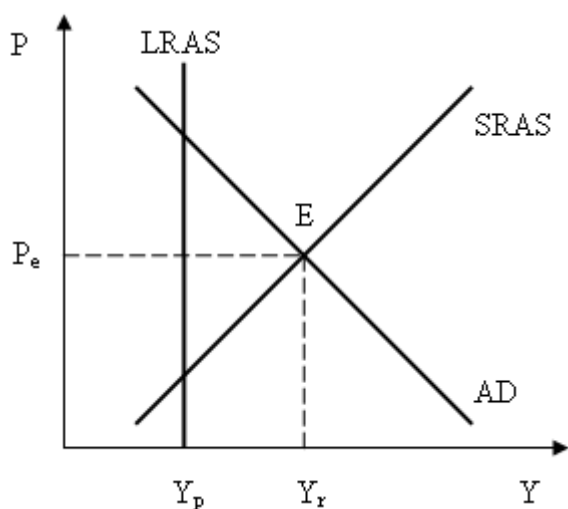


Рис. 7.8 Инфляционный разрыв

На графике под воздействием неожиданного спроса произошло расширение производства, в результате реальный ВВП (Y_r) оказался больше потенциального ВВП (Y_p).

Если краткосрочный уровень совокупного предложения совпадает с потенциальным ВВП (Y_p), то это означает, что экономика функционирует в условиях полной занятости ограниченных ресурсов (рис. 7.9).

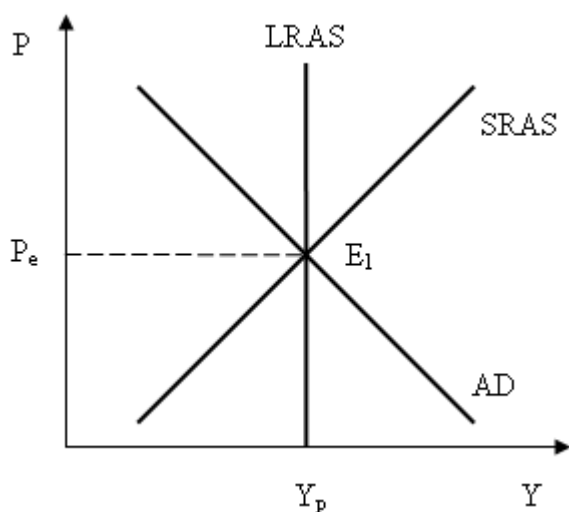


Рис. 7.9 Равновесное состояние экономики

Отклонение реального ВВП от потенциального имеет временный характер. Существуют силы, способные вернуть совокупное производство к уровню потенциального дохода.

Предположим, из-за роста совокупного спроса $AD_1 \rightarrow AD_2$ равновесное состояние экономики нарушилось (рис. 3.10), равновесие переместилось из точки E_1 в точку E_2 с новым уровнем цен P_2 и совокупного производства Y_r . Возник инфляционный разрыв. Общий уровень цен вырос. Это означает, что реальная зарплата снизилась. Рабочие потребуют пересмотра контрактов, увеличения номинальной зарплаты. Издержки производства возрастут. Рост издержек вызовет сокращение производства. Кривая совокупного предложения $SRAS_1$ постепенно сдвигается влево вдоль линии совокупного спроса до пересечения с линией потенциального дохода в точке E_3 : экономика возвращается в состояние полной занятости ресурсов, уровень цен растет от P_1 до P_3 .

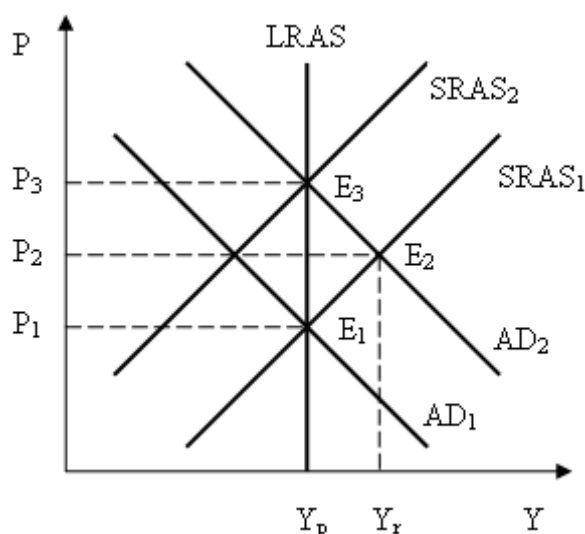


Рис 7.10 Последствие увеличения совокупного спроса AD

Таким образом, в долгосрочном периоде совокупный спрос определяет уровень цен, потенциальный доход определяет уровень производства.

В экономике могут наблюдаться неожиданные резкие изменения совокупного спроса и совокупного предложения. Такие изменения имеют шоковый характер.

Шок — неожиданное изменение совокупного спроса или совокупного предложения. Различаются позитивные и негативные шоки.

Под воздействием шоков происходит смещение кривых AD и AS . Позитивным шоком совокупного спроса может быть неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных или иностранного сектора).

Причиной негативного шока совокупного спроса может стать сжатие денежной массы.

Особое место занимают негативные шоки совокупного предложения. Их обычно называют ценовыми шоками, поскольку последствия этих шоков ведут к росту издержек и уровня цен.

Примером негативного шока совокупного предложения служит нефтяной шок середины 70-х годов XX в. В результате резкого повышения цен на нефть международным картелем ОПЕК увеличились совокупные издержки, сократилось совокупное предложение (сдвиг кривой $SRAS$ влево и вверх), произошел рост уровня цен.

Равновесный уровень производства национального дохода можно определить и с точки зрения потребления, используя кейнсианскую модель «национальный доход — совокупные расходы», получившую название «кейнсианский крест» (рис. 7.11).

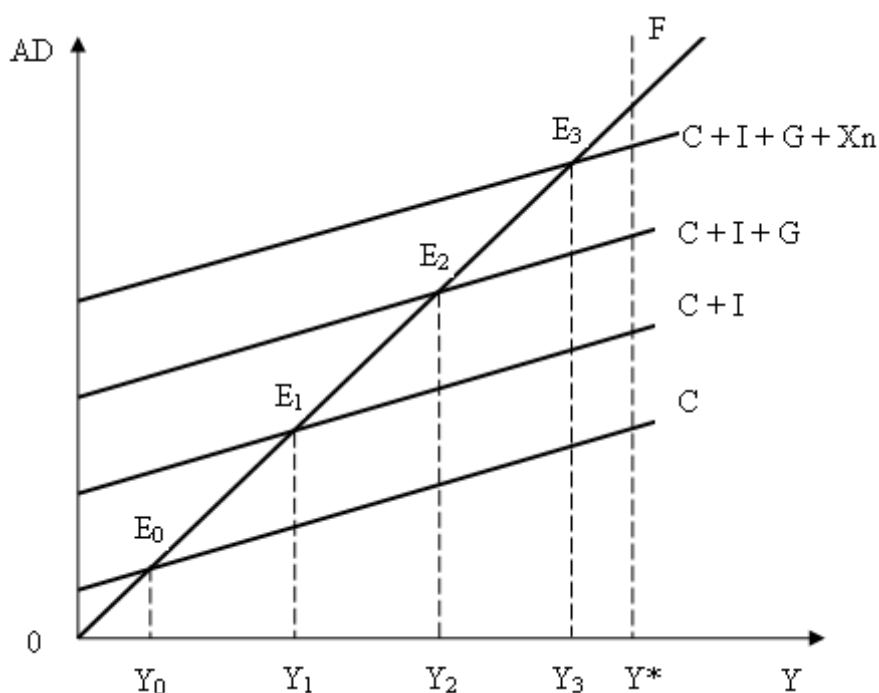


Рис. 7.11 «Кейнсианский крест»

Линия, расположенная под углом 45° , характеризует все возможные равновесные состояния экономики. Вторая линия на графике отражает фактические расходы макроэкономических субъектов.

Если в экономике деловая активность невысокая, сбережения так же будут невысокими (или стремиться к нулю), равновесное производство национального дохода будет достигнуто на уровне Y_0 .

Привлечение инвестиций с целью активизации экономики приведет к тому, что равновесное производство национального дохода возрастет с Y_0 до Y_1 , а точка равновесия переместится от E_0 к E_1 .

Привлечение государственных расходов вызовет рост национального дохода до Y_2 и смещение точки равновесия от E_1 до E_2 . Поскольку уровень расходов возрастает, производство национального дохода также увеличивается. В результате равновесие в модели достигается при более высоком уровне национального дохода, постепенно приближающегося к уровню дохода полной занятости. Еще больше можно приблизиться к ней, добавив к общим расходам доходы от чистого экспорта X_n .

Экономика может не достичь полной занятости, однако будет стремиться к этому благодаря вмешательству государства. В действительности государство и бизнес стремятся не достичь состояния полной занятости, а только приблизиться к нему. Достижение состояния полной занятости снижает мотивацию к трудовой деятельности.

Тема 8 Экономический рост и макроэкономическая нестабильность

Вопросы:

8.1 Экономический рост и его факторы

8.2 Циклическое развитие и экономический рост

8.3 Безработица и ее формы

8.4 Инфляция и ее виды

Одной из основных целей макроэкономического развития страны является стабильный экономический рост. Экономический рост свидетельствует о положительной динамике развития — расширяющееся производство обладает большими возможностями для удовлетворения потребностей людей и решения социально-экономических проблем. Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей вправо и вверх (рис. 3.17).

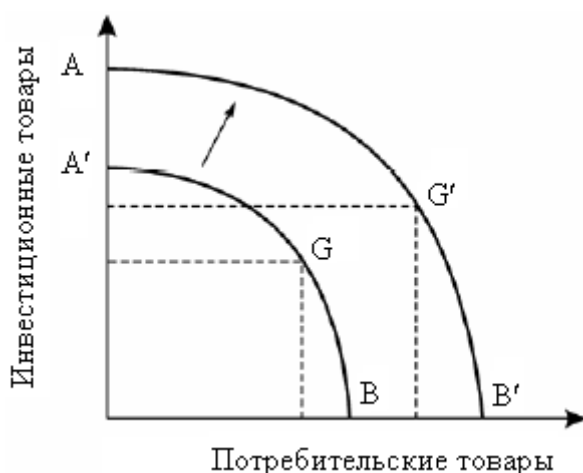


Рис. 3.17 Экономический рост и кривая производственных возможностей

Сдвиг КПВ означает, что общество может производить больше экономических благ инвестиционного и потребительского назначения. Расширение производственных возможностей общества, экономический рост являются результатом увеличения количества или/и повышения качества ресурсов, вовлеченных в производство.

Об экономическом росте судят по динамике ВВП, измеряемой темпами роста ВВП или темпами роста ВВП на душу населения. Первый показатель применяется при оценке темпов расширения экономического потенциала страны, второй — при анализе благосостояния населения или сравнении уровня жизни в разных странах.

Темп роста реального ВВП — отношение реального ВВП данного года к реальному ВВП предшествующего года, умноженное на 100%:

$$\text{Темп роста ВВП} = \frac{\text{ВВП текущего года}}{\text{ВВП базисного года}} \times 100\%.$$

Например, если ВВП 2015 г. — 1050 ден. ед., а 2016 г. — 1000 ден. ед., то годовой темп роста составил: $105\% (1050:1000) \times 100\%$, или годовой прирост ВВП был равен 5%.

Темп роста ВВП на душу населения — отношение реального ВВП на душу населения данного года к реальному ВВП на душу населения предшествующего года, умноженное на 100%.

$$\text{Темп роста ВВП на душу населения} = \frac{\text{ВВП на душу населения текущего года}}{\text{ВВП на душу населения базисного года}} \times 100\%.$$

Под экономическим ростом понимают такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального ВВП превышают темпы роста населения.

В зависимости от источников различают два основных типа экономического роста.

Экстенсивный тип — осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов: увеличения численности занятых, вовлечения в производство новых запасов природного сырья, роста капиталовложений без изменения технической основы производства.

Интенсивный тип — достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов: ускорение НТП и на этой основе повышение производительности труда, эффективное использование оборудования, улучшение организации производства и т.п.

Существует два варианта интенсивного роста:

- капиталоемкий — производительность труда растет медленнее, чем капиталовооруженность, и капиталоемкость продукции повышается;
- капиталосберегающий — производительность труда растет быстрее, чем капиталовооруженность, и капиталоемкость продукции падает.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного типа экономического роста, они всегда сочетаются. Речь только может идти о преобладании тех или иных факторов роста. Отнесение экономического роста к тому или иному типу осуществляется в зависимости от того, какая доля прироста производства получена за счет экстенсивных или интенсивных факторов. В 70-80-х гг. прирост национального дохода СССР лишь на 20-30% обеспечивался за счет интенсивных факторов, что свидетельствовало о преимущественно экстенсивном характере экономического роста.

При анализе экономического роста имеют значение не только объемные показатели, но и наполнение прироста. Можно увеличивать объем производства, наращивая выпуск военной или низкокачественной потребительской продукции. В этом случае, хотя темпы роста возрастают, уровень жизни населения не меняется. В то же время наполнение объема

производства современной высокотехнологичной, наукоемкой продукцией или повышение качества продукции, ее ассортимента при тех же или даже снижающихся объемах производства будет означать повышение уровня экономического развития страны и благосостояния населения.

Во второй половине XX в. произошли большие изменения в темпах и характере экономического роста:

— рост производства происходит преимущественно за счет интенсивных факторов развития, достижений НТР;

— в связи с повышением роли и значения человеческого фактора усиливается социальная направленность экономического роста — ориентация на производство конечной продукции, улучшение материального благосостояния населения, увеличение свободного времени. Качество экономического роста повышается, если происходит развитие социальной инфраструктуры, увеличиваются инвестиции в человеческий капитал, создаются безопасные условия труда и жизни людей, растет социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;

— экономический рост сочетается с изменением структуры производства. Темпы экономического роста во многом зависят от структуры экономики (соотношения долей отдельных отраслей в общем объеме производства). Структура экономики, соответствующая современному этапу НТП, в которой высок удельный вес передовых, наукоемких производств, содействует экономическому росту, создающему, в свою очередь, возможность для структурной перестройки экономики. Структура экономики России характеризуется увеличением объемов производства оборонной и добывающей промышленности, недостаточной развитостью передовых производств (электронная, химическая промышленность), отраслей, выпускающих потребительские товары, и отраслей непроизводственной инфраструктуры. Подобная структура экономики замедляет темпы экономического роста;

— учитывается возможность негативного влияния расширения производства на состояние окружающей среды. Загрязнение окружающей среды и другие негативные последствия расширения производства поставили проблему целесообразности высоких темпов экономического роста. В связи с этим происходит замедление и межстрановое выравнивание темпов экономического роста. Сегодня оптимальными считаются невысокие 2—3% в год, но устойчивые темпы роста.

Эти особенности экономического роста позволили говорить о характерном для современного мира новом качестве экономического роста.

Все факторы, влияющие на экономический рост, могут быть подразделены на три основные группы: факторы предложения, факторы спроса, факторы распределения

Факторы предложения:

- природные — количество и качество природных ресурсов;
- трудовые — количество и качество трудовых ресурсов;
- капитал — количество и качество применяемого капитала;

- технологические — отражающие научно-технический прогресс;
- институционально-организационные — организация производства, общественные институты, социокультурные традиции;
- информационные.

Увеличение численности занятых, продолжительности рабочего времени, рост производительности труда — все это способствует росту ВВП.

Количественный и качественный рост капитала, связанный с НТП, позволяет совершенствовать производство, внедрять новые технологии, новые виды материалов и оборудования, повышать производительность труда, увеличивать объем производства.

Что касается земли (природных ресурсов), то вложения этого фактора производства при всей его значимости не являются определяющими для характеристики современного экономического роста. Можно привести множество примеров стран, располагающих весьма ограниченным природным потенциалом, но добивающихся весьма высоких темпов роста (Япония, страны Юго-Восточной Азии).

В современных условиях факторами экономического роста стали научно-технический прогресс, степень внедрения его достижений в производство и информационные ресурсы общества.

Факторы спроса — все элементы совокупных расходов, оказывающих влияние на величину ВВП и на его динамику.

Факторы распределения. На экономический рост влияет механизм распределения ресурсов — централизованное, планомерно организованное распределение или рыночное. В свою очередь, выбор того или иного механизма зависит от существующей экономической системы. Таким образом, экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной мере от внеэкономических, политических факторов.

8.2 Циклическое развитие и экономический рост

Экономический цикл — периодические колебания уровней занятости, производства и цен.

Экономические циклы отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности (рис. 3.12).

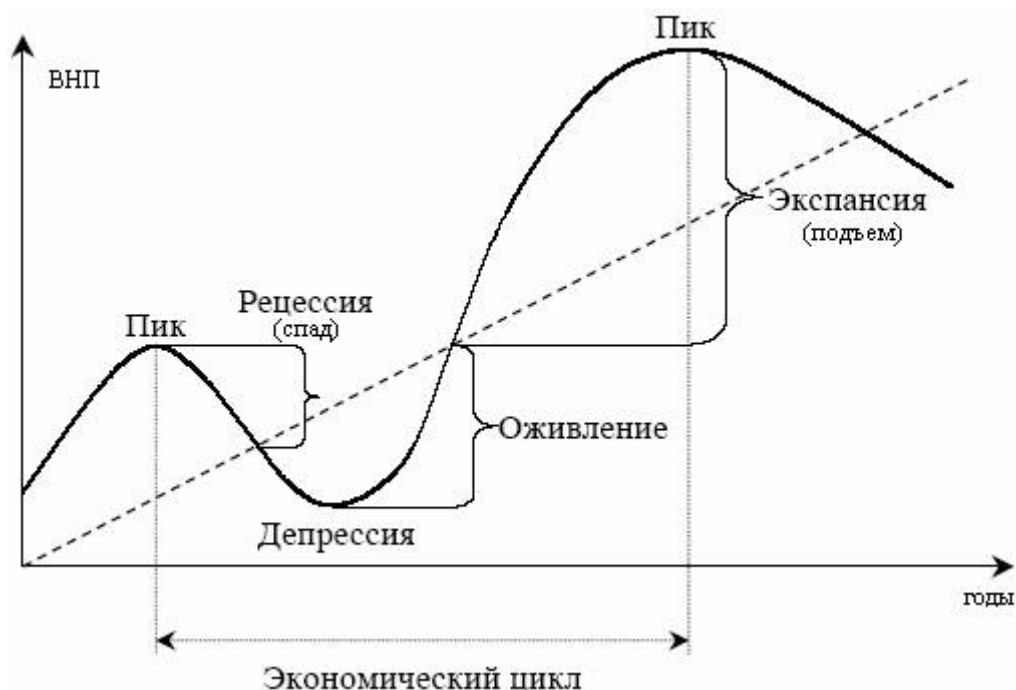


Рис. 3.12 Кривая классического делового цикла

Основным свойством цикла являются колебания темпов роста ВВП во времени, когда экономическая система проходит четыре последовательные фазы: кризис (рецессия, спад), депрессия (стагнация), оживление, подъем (бум).

Кризис (спад, рецессия) характеризуется падением деловой активности. Происходит:

- резкое замедление темпов роста производства и занятости;
- сокращение инвестиций;
- затоваривание, а в отдельных случаях прямое уничтожение части конечной продукции;
- падение доходов;
- рост процентных ставок по кредитам из-за «погони» за деньгами, нарушение финансовых обязательств.

Депрессия (стагнация) — низшая точка спада, представляет фазу, в условиях которой происходит приспособление к новым условиям равновесия. В условиях депрессии наблюдается:

- прекращение падения производства рассасывание товарных запасов;
- массовая безработица;
- низкий уровень заработной платы;
- падение уровня ссудного процента до самого низкого;
- замедление падения уровня цен.

Оживление (экспансия) — фаза экономического цикла, в условиях которой достигается предкризисный уровень по макроэкономическим показателям. Оживление характеризуется:

- активизацией инвестиций, массовым обновлением основного капитала;

- созданием новых предприятий;
- сокращением безработицы;
- ростом цен;
- ростом процентных ставок.

Подъем (бум) — фаза, в условиях которой наблюдается дальнейший экономический рост.

Характерные особенности подъема:

- ускорение темпов экономического роста, превышение предкризисного уровня производства;
- отрицательный рост инвестиций, курсов акций и ценных бумаг;
- рост цен;
- рост заработной платы;
- сокращение безработных.

В условиях подъема постепенно происходит наращивание предпосылок (рост товарных запасов, напряженность банковских балансов) последующего спада производства.

В современной экономической литературе экономический цикл рассматривается как две фазы: *рецессия* и *подъем*. Под рецессией понимается кризис и депрессия, под подъемом оживление и бум. Общая тенденция экономических циклов XX века состоит в ослаблении циклических колебаний, сокращении фазы депрессии, росте уровня цен. Увеличилась продолжительность фазы подъема. Вместе с тем амплитуда колебаний деловой активности уменьшилась.

Современной науке известны более 380 типов цикличности.

Основные типы циклов.

1. Промышленный или деловой цикл, продолжительностью 7—12 лет. Колебания основаны на периодичности инвестиционного процесса, инициирующего колебания в ВВП, ценах, занятости.

2. Циклы Китчина¹ или циклы запасов, продолжительностью 2—4 года. Колебания основаны на изменении величины запасов.

3. «Строительные циклы» или циклы Кузнеца² (20—25 лет). Связаны с периодом обновления зданий, сооружений, основных фондов и жилья.

4. Долговременные колебания с периодом в 50 лет. Циклы Кондратьева³. В основе колебаний — технические нововведения.

5. Колебания в демографической среде. Демографические ямы и др.

В теории экономического цикла принято различать цикл и тренд.

Линия тренда (*trend* — тенденция) строится таким образом, что колебания реального ВВП на долгосрочном периоде сглаживаются. Практически для любой страны тренд реального ВВП будет изображаться прямой, уходящей вверх под определенным углом к оси абсцисс.

¹ Джозеф Китчен — английский экономист (1861—1932)

² Саймон Кузнец — американский экономист (1901—1985)

³ Николай Кондратьев — русский экономист (1892—1938)

Одновременно в краткосрочном периоде будут наблюдаться колебания деловой активности вокруг тренда.

В макроэкономике отсутствует интегральная теория экономического цикла, и экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах цикличности.

Основные точки зрения на причины цикличности:

1. Нововведение. Технические новшества оказывают большое влияние на инвестиции и потребительские расходы, следовательно, на производство, занятость и уровень цен. Крупные нововведения появляются нерегулярно, способствуя нестабильности экономической активности.

2. Объясняют циклы чисто монетарным явлением. Чрезмерное количество денег в обращении вызывает информационный бум, разрушающий экономику; нехватка денег ускоряет падение производства и рост безработицы.

3. Экономические циклы — следствие воздействия на экономическую систему так называемых импульсов или шоков, нарушающих экономическое равновесие и вызывающих ответные колебания: шоки предложения, обусловленные технологическими сдвигами, колебаниями мировых цен на сырье и т.д.; шоки спроса, обусловленные колебаниями обменного курса, ставки ссудного процента; изменениями в инвестиционных и потребительских расходах и т.д.

4. Дж. М. Кейнс считал основным источником импульсов, вызывающих экономические колебания, инвестиционные расходы, которым в силу определенной предпринимательской тяги к риску свойственна неустойчивость. В результате происходят сдвиги в совокупном спросе и в совокупном предложении. Зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций отражает мультипликатор. Мультипликатор увеличивается в том случае, когда потребители склонны использовать прирост их доходов для наращивания потребления. Мультипликатор уменьшается, если усиливается склонность потребителей к накоплению сбережений. Таким образом, склонность к сбережениям влечет за собой ограниченность спроса, что ослабляет стимулы предпринимателей к вложению в производство своих капиталов.

5. Модель мультипликатора-акселератора. Акселератор показывает зависимость прироста инвестиций от прироста национального дохода. Каждый прирост дохода вызывает больший в процентном отношении прирост инвестиций. Эффект акселератора выражается в том, что инвестиции испытывают воздействие не самого объема выпуска, а его колебаний.

8.3 Безработица и ее формы

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица

выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

К безработным в России относятся лица, достигшие 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поисками работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и другие способы, предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены все три перечисленных критерия.

К безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости, относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус безработного.

Существуют различные концепции безработицы, однако в экономической науке господствует точка зрения, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому, как степень загрузки производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала. Об этом говорит, в частности, так называемый естественный уровень безработицы, определяемый как уровень безработицы при полной занятости. При этом полная занятость вовсе не означает стопроцентной занятости рабочей силы и отсутствие безработицы. Она предполагает наличие структурной и фрикционной безработицы, но отсутствие циклической безработицы.

Структурная безработица— это безработица, вызванная несоответствием структур спроса и предложения рабочей силы по квалификации, демографическим, географическим и иным критериям.

Фрикционная безработица — это безработица, связанная главным образом с добровольным переходом трудящихся с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу. Таким образом, сезонная безработица является частью фрикционной безработицы.

Циклическая безработица отражает состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в период экономического спада.

Экономисты выделяют и некоторые другие формы безработицы, связанные с различными критериями классификации: ее продолжительностью, вынужденным характером, концентрацией в определенных профессиональных группах, отраслях, регионах или возрастных категориях. Среди них — **частичная безработица**, когда трудящиеся вынуждены работать неполный рабочий день ввиду отсутствия работы. К **скрытой безработице** относят существование нерациональной, неэффективной занятости. Под **застойной безработицей** понимается ее концентрация среди определенных категорий рабочей силы в течение

длительного времени. **Технологическая безработица** связана с вытеснением из производства живого труда под влиянием научно-технического прогресса.

Причины безработицы

Наиболее известной теорией, объясняющей причины безработицы, является теория Дж. М. Кейнса, которая сменила в середине 30-х годов теорию классиков-экономистов (А.Смит¹, А.Маршалл²), объясняющих причину безработицы высоким уровнем заработной платы. По Кейнсу, безработица есть обратная функция совокупного спроса. «Объем занятости, — писал Кейнс, — совершенно определенным образом связан с объемом эффективного спроса». Недостаточный объем эффективного спроса обуславливает вялость инвестиционного процесса и, следовательно, невозможность обеспечения занятости, что ведет к росту безработицы. Выход из этой ситуации Кейнс видел в повышении роли государства в формировании совокупного спроса за счет увеличения государственных расходов, прежде всего — на инвестиционные товары.

Критики Кейнса, представители неоклассической школы, видят причины безработицы как раз в той государственной политике, которую развитые страны проводили «по рецептам» Кейнса. Так, например, Ф.Хайек³ считал, что безработица «есть прямой результат близорукой политики полной занятости, которую мы проводили в течение последних двадцати пяти лет». Рост государственных расходов, по мнению Ф.Хайека, неизбежно ведет к инфляции, которая, достигнув критической отметки, сама становится причиной увеличившейся безработицы. Выход из этого замкнутого круга один — прекратить инфляционную политику полной занятости. Конечно, на первом этапе это приведет к резкому скачку безработицы, но именно это, по идее Хайека, даст возможность выявить все пороки в размещении труда, разработать и осуществить неинфляционными методами программу обеспечения высокого и стабильного уровня занятости.

Монетаристы во главе с М.Фридманом выдвинули концепцию «естественной» безработицы.

Концепция «естественной безработицы» поддерживается практически всеми экономистами, в том числе и неокейнсианцами. Споры идут лишь о том, что вызывает рост безработицы выше естественного уровня, — недостаточность совокупного спроса или регулирующая политика государства, нарушающая «естественный» механизм формирования занятости и заработной платы на рынке труда.

Таким образом, западные экономисты признают, что безработица — неотъемлемый атрибут рыночной системы хозяйства, она неизбежна, а в

¹ Адам Смит — шотландский экономист и философ (1723—1790)

² Альфред Маршалл — английский экономист (1842—1924)

³ Фридрих Хайек — австрийский экономист и философ (1899—1992)

своем «естественном» варианте даже полезна для обеспечения необходимой гибкости рынка труда.

Но ни одно экономическое учение не является бесспорным с точки зрения объяснения причин безработицы и занятости.

Все имеющиеся взгляды на причины безработицы можно сгруппировать следующим образом:

1. Причиной безработицы может стать относительно избыточное население, «лишнее» по сравнению с достигнутым уровнем национального производства. Этот фактор безработицы особо сильно сказывается в развивающихся странах.

2. Безработица может быть результатом изменений в структуре экономики, в том числе — в технологии (структурная безработица). Эта безработица является временной, так как на смену старым отраслям и производствам (технологиям) приходят новые.

3. Безработица может временно увеличиться из-за естественных желаний людей найти работу «по душе» и с лучшими условиями труда и оплаты (фрикционная безработица).

4. Особо сильное увеличение уровня безработицы происходит в результате циклического спада в экономике (циклическая безработица). Этот вид безработицы является наиболее опасным, так как возникает замкнутый круг: падение производства — безработица — уменьшение общего уровня доходов — снижение совокупного спроса — падение производства — безработица и т.д.

5. В некоторых случаях генератором безработицы может стать активное вмешательство государства и профсоюзов в отношения между наемным работником и работодателем, что приводит к рыночной негибкости заработной платы и заставляет предпринимателей решать проблему достижения максимальной прибыли путем сокращения занятости.

Все эти причины безработицы представляют собой скорее факторы, влияющие на размер и динамику безработицы. Основными источниками безработицы являются не рыночные пропорции и условия, складывающиеся на рынке труда, т.к. рынок труда лишь отражает существующие в данный момент пропорции между спросом и предложением рабочей силы, но непосредственного участия в их формировании не принимает. Эти пропорции зависят от процессов, находящихся за пределами рынка труда. Рынок лишь обнаруживает их, проявляет безработицу, делает ее видимой для общества.

О макроэкономических издержках безработицы говорит, в частности, закон Оукена¹, отражающий отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального его значения. В свою очередь, потенциальный ВВП определяется исходя из предположения, что существует естественный уровень безработицы при данных темпах

¹ Артур Оукен — американский экономист (1928—1980)

экономического роста. Согласно закону Оукена превышение текущего уровня безработицы на 1% над предполагаемым естественным ее уровнем (при полной занятости) увеличивает отставание объема ВВП на 2,5%. Это отношение 1:2,5, т.е. уровня безработицы к отставанию объема ВВП, позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы в стране.

Методы борьбы с безработицей

Различные экономисты предлагали свои варианты для уменьшения уровня безработицы. Например, кейнсианцы считали, что саморегулирующаяся экономика не может преодолеть безработицу. Уровень занятости зависит от так называемого эффективного спроса (упрощенно — уровня потребления и инвестиций).

Дж. М. Кейнс писал: «Хроническая тенденция к неполной занятости, характерная для современного общества, имеет свои корни в недопотреблении...».

Недопотребление выражается в том, что по мере повышения доходов у потребителя в силу психологических факторов «склонность к сбережению» превышает «побуждение к инвестициям», что влечет спад производства и безработицу.

Таким образом, кейнсианцы, показав неизбежность кризиса саморегулирующейся экономики, указывали на необходимость государственного экономического воздействия для достижения полной занятости.

Прежде всего, следует повысить эффективный спрос, снижая ссудный процент и увеличивая инвестиции.

Монетаристы выступили против кейнсианских методов. В 1967 г. М. Фридман высказал мысль о существовании «естественного уровня безработицы», который жестко определен условиями рынка труда и не может быть изменен мерами государственной политики. Если правительство старается поддержать занятость выше ее естественного уровня с помощью традиционных бюджетных и кредитных методов увеличения спроса, то эти меры будут иметь кратковременный эффект и приведут лишь к росту цен.

Среди аргументов монетаристов по поводу несостоятельности кейнсианской политики был акцент на непредсказуемость результатов государственного вмешательства из-за больших задержек в проявлении эффекта этих мер.

Монетаристские методы регулирования занятости достаточно радикальны. Они обвиняют рабочих в том, что последние воздерживаются от работы и получают компенсацию в виде пособий. Отсюда рекомендации отменить эти пособия, чтобы заставить людей работать. Монетаристы предлагают отказаться от стимулирования экономического роста путем увеличения спроса. Однако политика ограничения спроса может вызвать резкое ухудшение жизненного уровня населения, что скажется на социальной

обстановке.

Возникновение безработицы в России связано с развитием рыночных отношений и, прежде всего, рынка труда. В качестве материальной предпосылки безработицы выступают спад производства и структурные преобразования в экономике.

Теперь рассмотрим, какие же реальные шаги может применять государство для уменьшения уровня безработицы.

Основные направления государственного регулирования рынка труда

Вследствие многообразия внутренних регуляторов, а также в силу социальной важности эффективного функционирования рынка рабочей силы он нуждается в квалифицированном регулировании. Создание такой действенной системы регулирования в сфере занятости является одной из основных социальных задач проводимых в России реформ.

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда.

1. Программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест.

2. Программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы.

3. Программы содействия найму рабочей силы.

4. Программы по социальному страхованию безработицы, т.е. правительство выделяет средства на пособия безработным.

Все более важное значение приобретают государственное содействие найму и программы подготовки и переподготовки кадров.

Многообразие форм безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

— улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;

— устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы. Для этого необходимо прежде всего:

- создание развитого рынка жилья;
- увеличение масштабов жилищного строительства;
- отмена административных преград для переезда из одного населенного пункта в другой.

Сокращению структурной безработицы более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации. Такого рода программы должны привести к тому, чтобы рабочая сила наилучшим

образам соответствовала имеющимся рабочим местам. Эта задача достигается программой профессиональной подготовки, информацией о рабочих местах. Программы профессиональной подготовки обеспечивают как подготовку на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях для безработных, молодежи, а также для рабочих старших возрастов, чья профессия оказалась устаревшей.

Трудно бороться с циклической безработицей, для решения такой задачи эффективной мерой является создание условий для роста спроса на товары. Так как спрос на рынке труда — производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг, то занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Способами увеличения спроса являются:

- стимулирование роста экспорта. Это может привести к росту объемов производства и, соответственно, — занятости на них;
- поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятия с целью повышения конкурентоспособности продукции.

Другой эффективной мерой борьбы с безработицей может стать создание условий для сокращения предложения труда. Чем меньше людей претендуют на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же количестве свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и высвободить дополнительные вакансии для безработных вполне реально.

Некоторое облегчение может принести, например, предоставление возможности досрочного выхода на пенсию работникам, еще не достигшим пенсионного возраста. В России, например, при упразднении органов управления союзного уровня работавшим в их штатах мужчинам позволяли уйти на пенсию в 57-58 лет, а женщинам — в 53-54 года. Без этого пожилым служащим пришлось бы искать работу. Поскольку шансов на трудоустройство в этом возрасте у них было немного, они увеличили бы армию безработных. Досрочная пенсия позволила предотвратить такое развитие событий. Вместе с тем этот способ может использоваться только в очень ограниченных масштабах, так как он влечет существенное увеличение пенсионных выплат.

Еще одна мера — создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью, даже если им не удастся найти работу по найму.

Важна также реализация программ поддержки молодых работников. Тяжелее всего безработица ударяет по пожилым (их уже никто не хочет брать на работу из-за падающей производительности труда и ухудшения здоровья) и самым молодым (их еще никто не хочет брать на работу из-за низкой квалификации и отсутствия опыта).

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

- экономическое стимулирование молодежной занятости;

— создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи;

— создание центров обучения молодых людей тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

Список программ сокращения безработицы можно продолжать еще долго, но важно понимать, что все эти программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране.

8.4 Инфляция и ее виды

Инфляция — это повышение общего уровня цен. Наиболее общее определение инфляции — это обесценение бумажных денег вследствие их чрезмерного выпуска. Однако эту трактовку нельзя считать полной. Не все цены повышаются при инфляции. Даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. Инфляция проявляется в обесценивании денег по отношению к товарам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность. Некоторые прибавляют к этому еще и золото.

Современное определение инфляции: инфляция — это разбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения, которое, как правило, сопровождается превышением совокупного спроса над совокупным предложением и повышением цен.

Причины, типы и виды инфляции

Объяснения причин дисбаланса различны. Теоретическая база понятия «инфляция» имеет в своем арсенале три основных направления: кейнсианскую теорию инфляции; монетаристскую количественную концепцию; теорию чрезвычайных издержек.

Кейнсианская теория инфляции, вызванная избыточным спросом, исходит из анализа доходов и расходов хозяйствующих субъектов и влияния их на увеличение совокупного спроса, что приводит к росту производства и занятости. В то же время увеличение совокупного спроса стимулирует рост инфляции.

Монетаристская теория денег в качестве причины инфляции видела количественное переполнение каналов обращения бумажными деньгами. Авторы теории чрезвычайных издержек (Дж. М. Кейнс, У. Торн, Р. Куэн) были уверены, что инфляцию вызывают лишь издержки, связанные с заработной платой — теория инфляционной спирали «заработная плата—цены».

Можно выделить важнейшие инфляционные причины роста цен:

— отсутствие контроля со стороны государства над денежной массой, выбрасываемой в обращение;

— несбалансированность государственных расходов, выражающихся в дефиците госбюджета. Если этот дефицит восполняется путем печатания новой денежной массы, что приводит к росту массы денег в обращении;

— общее повышение уровня цен связано с изменением структуры рынка, который все в большей степени приобретает очертания рынка несовершенной конкуренции;

— деятельность профсоюзов.

Причины возникновения инфляции могут быть как внутренние, так и внешние. К внешним причинам относятся сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, структурные мировые кризисы (сырьевой, энергетический, экологический), сопровождающиеся многократным ростом цен на сырье, нефть. Обмен банками национальной валюты на иностранную вызывает потребность в дополнительной эмиссии бумажных денег, что ведет к инфляции.

Различают два типа инфляции: ***скрытая (подавленная) инфляция*** и ***открытая инфляция***.

Выделяют следующие **виды инфляции**:

по проявлению:

- внутренняя инфляция (снижение покупательной способности денег на внутреннем рынке);
- внешняя (снижение покупательной способности денег во внешнеэкономических операциях, т.е. снижение обменного курса валюты)

по причинам возникновения:

- инфляция, как следствие адаптационных ожиданий;
- инфляция издержек;
- инфляция спроса.

по темпам нарастания:

- умеренная (ползучая) инфляция;
- галопирующая инфляция;
- гиперинфляция.

по степени сбалансированности их роста:

- сбалансированная инфляция;
- несбалансированная инфляция.

В условиях рыночной экономики, когда цены и доходы свободно формируются в основном под воздействием спроса и предложения, обесценение денег носит открытый характер. В случае определения цен централизованно-директивным путем имеет место подавленная (скрытая) инфляция. Скрытая инфляция характеризуется тотальным административным контролем над ценами и доходами, который заключался в их централизованном планировании. В отличие от скрытой инфляции открытая инфляция характеризуется общим повышением цен.

Причиной инфляции издержек (рис. 3.13) является рост издержек производства, который может быть обусловлен как внешними причинами (удорожание критического импорта), так и внутренними (рост материальных

затрат).

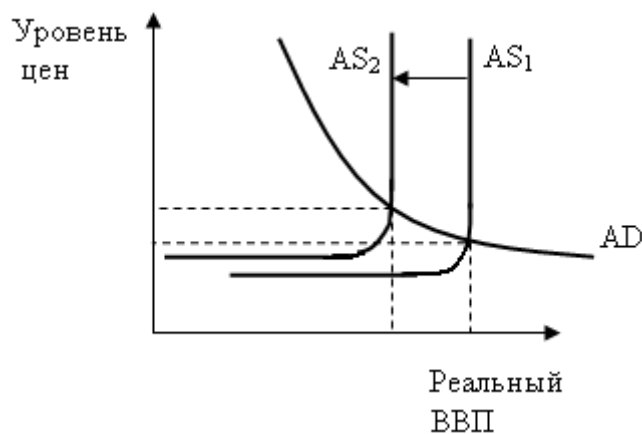


Рис. 3.13 Инфляция издержек

Увеличение издержек производства приводит к смещению кривой предложения влево. Это отражает увеличение издержек на единицу продукции, возрастают цены и сокращается объем реального валового внутреннего продукта.

Причиной инфляции спроса (рис. 3.14) является увеличение платежеспособности спроса на товары, по сравнению с его прежней величиной. В общем виде инфляция спроса означает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса.

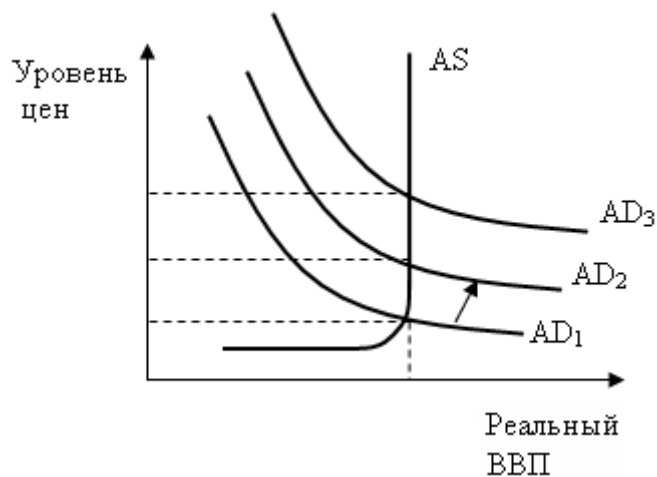


Рис. 3.14 Инфляция спроса

Сдвиг кривой совокупного спроса вправо от AD_1 к AD_2 ведет к росту цен, если экономика находится на промежуточном или классическом отрезке кривой совокупного предложения. Такой вид инфляции является наиболее изученным. Предотвратить инфляцию спроса можно двумя путями: во-

первых, путем законодательного замораживания заработной платы; сокращения бюджетного дефицита, который может стать важным источником дополнительного спроса; ограничения массы денег в обращении; во-вторых, путем насыщения рынка товарами и услугами.

Монетаристская инфляция наиболее часто возникает в форме обесценивания национальной валюты, т.е. внешней инфляции. Последнее приводит к внутренней инфляции в форме инфляции издержек за счет удорожания импортируемых товаров.

Умеренная (ползучая) инфляция в конкретной стране в конкретный период имеет различный диапазон, в среднем, до 10% в год. При умеренной инфляции сохраняется стоимость денег, для предпринимателей отсутствует риск заключения контрактов в текущих ценах. Считается, что умеренная инфляция стимулирует экономический рост.

Умеренная инфляция переходит в галопирующую при ежегодном росте цен от 20% до сотен %. Эта инфляция вызывает беспокойство населения и предпринимателей, приводит к стремлению избавиться от денег путем покупки товаров и недвижимости с целью сохранения реальной стоимости денег. Главная опасность галопирующей инфляции: она незаметно перерастает в наиболее опасную как в экономическом, так и в социальном плане разновидность инфляции — гиперинфляцию.

Гиперинфляция наступает при темпах роста цен более 50% в месяц. В связи с тем, что инфляционные ожидания — главная причина гиперинфляции, с этим трудно бороться. Другая особенность гиперинфляции — быстрое сокращение реальной массы денег:

$$\frac{M}{P} = \frac{\text{номинальная масса денег}}{\text{индекс цен}}.$$

Достаточно продолжительная гиперинфляция неминуемо приводит к катастрофе всей финансовой системы.

Будем различать **прогнозируемую инфляцию** и **непредвиденную инфляцию**. При прогнозируемой инфляции, во-первых, возникает инфляционный налог, а всякий налог удаляет экономику от эффективного использования ресурсов; во-вторых, повышаются номинальные процентные ставки и увеличиваются номинальные издержки хранения денег; в-третьих, искажается действие других налогов.

Для непредвиденной инфляции верные прогнозы о будущем (о прибылях и убытках) составить невозможно.

При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при несбалансированной — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Последствия инфляции

1) Перераспределение доходов и богатства:

- между разными сферами производства и регионами, в силу неравномерного роста цен;
 - между населением и государством, т.к. последнее использует излишнюю денежную эмиссию в качестве дополнительного источника своих доходов;
 - между классами и слоями населения: это быстрое социальное расслоение, углубление имущественного неравенства.
- 2) Отставание цен государственных предприятий от рыночных.
 - 3) Скрытая государственная конфискация денежных средств через налоги.
 - 4) Ускоренная материализация денежных средств.
 - 5) Нестабильность экономической информации.
 - 6) Падение реального процента.
 - 7) Обратная пропорциональность темпа инфляции и уровня безработицы.

В 1958 г. Олбан Филлипс¹ предложил графическую модель инфляции спроса, выражающую связь между уровнем безработицы и темпами роста средней заработной платы.

График демонстрирует инфляционные последствия попытки государства установить неестественно низкую безработицу (рис. 3.15), P — темп роста товарных цен; U — уровень безработицы. Они заключаются в проведении бюджетных и денежно-кредитных мероприятий, стимулирующих спрос. Увеличивая поток инвестиций, государство может побудить предприятия к расширению производства и сбыта, а значит, увеличению рабочих мест. Норма безработицы снижается до уровня U_2 , но одновременно темпы инфляции возрастают до P_2 . Такие манипуляции могут вызвать «перегрев» экономики и как следствие кризисные явления. Такая ситуация вынуждает правительство ввести кредитные ограничения, сократить расходы из государственного бюджета и т.п. В результате этих действий правительства уровень цен снизится до уровня P_3 , а безработица возрастет и ее норма составит U_3 .

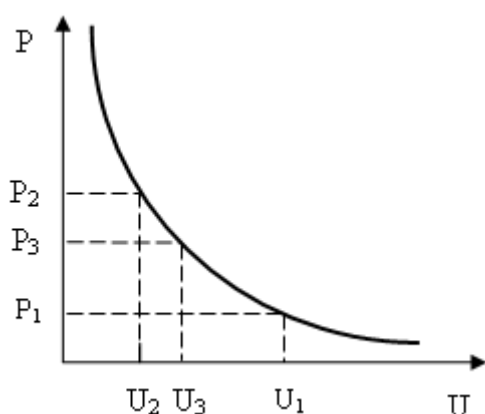


Рис. 3.15 Кривая Филлипса

¹ Олбан Филлипс — английский экономист (1914—1975)

Фридману принадлежит идея построения «вертикальной кривой Филлипса». Если государство пытается поддержать уровень безработицы на высоком уровне, повышаются инфляционные ожидания и требования к зарплате — кривая Филлипса сдвигается вверх. Вновь возрастает инфляция, снова усиливаются инфляционные ожидания рабочих и повышаются их требования к зарплате. Кривая Филлипса продолжает перемещаться вверх. Теперь при любом уровне безработицы кривая Филлипса будет выше и выше, что графически отображается «вертикальной кривой Филлипса» (рис. 3.16). Соотношение, установленное кривой Филлипса, не действительно для длительных периодов времени.

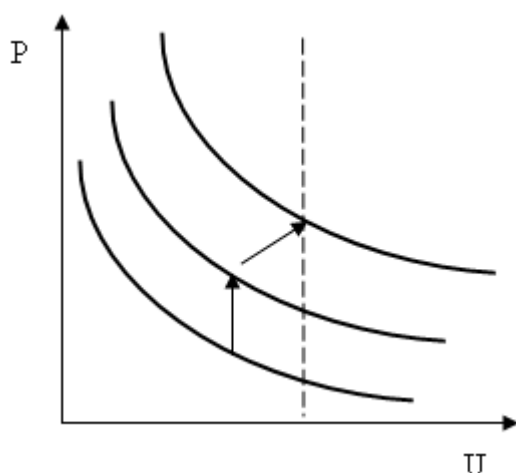


Рис. 3.16 «Вертикальная» кривая Филлипса

Антиинфляционная политика

Цель антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень умеренным.

Методы борьбы с инфляцией могут быть прямые и косвенные.

Косвенные методы:

- регулирование общей массы денег через управление ими центральным банком;
- регулирование ссудного и учетного процента коммерческих банков через управление ими центральным банком;
- обязательные резервы коммерческих банков, операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг.

Прямые методы:

- прямое и непосредственное регулирование государством кредитов и тем самым — денежной массы;
- государственное регулирование цен;
- государственное (по соглашению с профсоюзами) регулирование заработной платы;

- государственное регулирование внешней торговли, ввоза и вывоза капитала и валютного курса.

Существует несколько классификаций антиинфляционной политики, например: ортодоксальная и гетеродоксальная антиинфляционная политика.

Ортодоксальный вариант основан на неоклассической концепции — минимальное вмешательство в экономику со стороны государства.

Гетеродоксальный вариант предусматривает более активное государственное вмешательство в ход экономических процессов, в том числе: временное замораживание роста цен и заработной платы; меры по стимулированию предпринимательства и сбережений населения, прежде всего посредством снижения налогового бремени; развитие рыночной инфраструктуры и поддержку жизненно важных отраслей и производств; регулирование внешней торговли и валютных операций.

Важнейшей частью антиинфляционной стратегии является гашение адаптивных инфляционных ожиданий. Надежные элементы антиинфляционной стратегии: государственное стимулирование научно-технического прогресса и структурной перестройки производства; переориентация инвестиционных потоков на отрасли промышленности группы «А»; конверсия военных секторов экономики.

Тема 9 Финансы в системе макроэкономических отношений

(государственный бюджет, доходы и расходы государства, кривая Лаффера, государственный долг, система налогообложения, прямые и косвенные налоги, кривая Лоренца)

Вопросы:

9.1 Государственное регулирование экономики

9.2 Фискальная (бюджетно-налоговая) политика

9.3 Монетарная политика

9.1 Государственное регулирование экономики

Государственное регулирование экономики — это набор типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами для воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения условий для нормального функционирования рыночного механизма и решения социальных проблем.

Масштабы, направления, объекты, инструменты государственного регулирования зависят от выбираемой правительством политики. В основе той или иной проводимой государством политики лежат разные мнения на целесообразность и методы государственного вмешательства в экономику. Существуют разные теории государственного регулирования.

Неоклассическая теория (теория невмешательства, нерегулирования). Согласно воззрениям классиков, как уже отмечалось, рыночная экономика обладает свойством саморегулирования. Все недостатки рынка являются следствием ограничения рыночной свободы, и поэтому государству не следует вмешиваться в экономику. Рынок сам решает все экономические проблемы, свобода выбора — основа эффективности хозяйства.

Кейнсианская теория. Переворот во взглядах на роль государства связан с именем Дж. М. Кейнса. Он показал, что рыночной экономике, которая, хотя и является саморегулируемой, внутренне присущи определенные недостатки, издержки общества по преодолению которых очень велики, поэтому государство должно воздействовать на рыночный механизм. По мнению Дж. М. Кейнса, расширение функций государства «...единственно практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы».

Основным направлением воздействия государства на экономику является формирование эффективного совокупного спроса (особенно инвестиционного), стимулирующего расширение производства и

предложения товаров. Основными инструментами, с помощью которых государство может влиять на совокупный спрос, является ссудный процент и государственные расходы.

Кейнсианские воззрения на экономическую роль государства легли в основу многочисленных практических разработок и концепций по регулированию экономики. В течение нескольких десятилетий государственное регулирование осуществлялось именно на основе кейнсианских построений. Однако с конца 70-х гг. XX в. под влиянием изменившейся экономической ситуации кейнсианские методы государственного регулирования экономики были подвергнуты ревизии, и сторонниками монетаризма и теории предложения были выдвинуты иные практические рекомендации.

Согласно **теории монетаризма** активное вмешательство государства в экономику оказывает на нее отрицательное воздействие и поэтому должно быть минимальным. Основная задача государства — создать финансовые условия для нормального функционирования рынка. Объектом регулирования со стороны государства должно быть лишь денежное предложение, изменяя величину которого государство может влиять на макроэкономические цели.

Исходя из ориентации на те или иные теоретические положения, государства выбирают объекты, методы, инструменты регулирования экономики.

Объекты государственного регулирования — это сферы, отрасли, регионы, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли трудности, проблемы, которые не могут быть разрешены автоматически рынком. Объектами государственного регулирования являются:

- экономический цикл;
- отраслевая и региональная структура экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость и цены;
- денежное обращение;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- условия конкуренции;
- состояние окружающей среды;
- внешнеэкономические связи и т.д.

Цель государственного регулирования — поддержание экономической и социальной стабильности в обществе, обеспечение эффективности производства. При определении конкретных целей регулирования государство должно учитывать их взаимозависимость и частую противоречивость. Например, политика, направленная на снижение безработицы, может оборачиваться ростом цен и т.п. Ограниченность ресурсов делает необходимым ранжирование целей, при этом значимость тех или иных целей постоянно меняется в зависимости от экономической конъюнктуры.

Методы государственного регулирования подразделяются на административные и экономические. Разграничение методов государственного регулирования на административные и экономические до некоторой степени условно, поскольку, чтобы задействовать экономический регулятор, необходимо административное решение, в то же время любое административное решение оказывает влияние на состояние спроса и предложения.

Административные методы регулирования опираются на силу государственной власти и ограничивают свободу выбора хозяйствующего субъекта. Административные методы регулирования рыночной экономики базируются на соответствующем законодательстве, которое определяет отношения между хозяйствующими субъектами и включает меры запрета, разрешения, принуждения и убеждения. Использование административных мер заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения, основанные на предписаниях государственной власти. Наиболее часто административные методы используются при борьбе с монополиями, отрицательными внешними эффектами, в процессе регулирования деятельности государственных предприятий, при установлении минимального уровня оплаты труда и т.п.

Экономические методы регулирования (снижение налогов на бизнес или учетной ставки) не ограничивают свободу предпринимательского выбора. Экономические методы предполагают воздействие на экономические интересы хозяйствующих субъектов, создание у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует проводимой государственной политике. Экономические методы, в свою очередь, делятся на прямые и косвенные.

Прямые методы государственного регулирования связаны с государственной собственностью и предпринимательской деятельностью государства. Государственное предпринимательство (деятельность предприятий, учреждений и других организаций, принадлежащих полностью или частично государству) оказывает большое влияние на развитие частного сектора и экономики в целом.

Сегодня большинство государств, выполняя функции частных предпринимателей (производство, продажа товаров, закупка ресурсов, инвестиции и т.п.), непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Удельный вес государственного сектора экономики различен для разных стран. Он невелик в США и Японии. В Европе же на государственных предприятиях производится от 10% (Германия) до 30% (Австрия) ВВП.

Следует отметить, что границы распространения государственной собственности в рыночной экономике весьма подвижны. Доля ее меняется в зависимости от того, какое сочетание государственной и частной собственности, по мнению государства, наилучшим образом служит решению задач стабилизации экономики, роста ее социально-экономической эффективности, недопущения отставания от других стран. В 50-е гг. XX в. в

Западной Европе довольно широко осуществлялась национализация — государственный сектор расширялся; а в 80-е гг. происходила приватизация и свертывание государственного сектора.

Функции государства определяют цели деятельности государственных предприятий, которые, в отличие от частных, не ставят в качестве первоочередной задачи максимизацию прибыли, а подчиняют свои финансовые интересы политическим, общенародным, социальным целям. На первый план выдвигается максимизация социально-экономических выгод и содействие выполнению общенациональных задач. Второстепенное значение коммерческого успеха для государственных предприятий, искусственное ограждение их от конкуренции, финансовая поддержка со стороны государства и т.п. делают государственные предприятия менее эффективными по сравнению с частными. Именно это объясняет массовую приватизацию, проводившуюся в 80-е гг. XX в.

Косвенные экономические методы государственного регулирования предполагают использование в качестве инструментов воздействия на экономику государственного бюджета и массы денег в обращении. Проводя соответствующую бюджетно-налоговую (фискальную) и денежно-кредитную (монетарную) политику, государство воздействует на экономику.

Наряду с краткосрочным регулированием экономики государство осуществляет долгосрочное регулирование — программирование.

Экономическое программирование — система государственного регулирования экономики на основе комплекса программ, формулирующих среднесрочные и долгосрочные цели и определяющих порядок их достижения, органы, ответственные за исполнение программ, необходимые средства и порядок их финансирования. Программирование — это высшая форма государственного регулирования, предполагающая комплексное использование всех методов государственного регулирования для достижения определенных экономических целей.

Объекты программирования те же, что и в случае краткосрочного регулирования: отрасли, регионы, социальная сфера, научно-технический прогресс, занятость, темпы экономического роста, внешняя торговля и т.д.

Государственные программы могут различаться по срокам (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные) и по видам:

- целевые (программы развития какой-либо отрасли или региона, определенного направления НТП или занятости, например, программы общественных работ);

- общенациональные (стабилизации или развития экономики в целом, например, удвоения ВВП за 10 лет);

- чрезвычайные (борьба с инфляцией, массовой безработицей, социальная защита беднейшего населения и т.п.).

Во всех странах существуют специальные государственные органы, ответственные за разработку программ, их осуществление и контроль за выполнением.

Отличие программ, разрабатываемых в условиях рыночной экономики, от планов, принимавшихся в административно-командной (плановой) экономике и носивших директивный характер, состоит в их рекомендательно-индикативном (пожелательном) характере. Государство не может обязать частный бизнес следовать тем или иным программам, но оно может через налоговые и кредитные льготы, систему государственных заказов заинтересовать предпринимателей развиваться в направлении достижения целей принятых программ.

Таким образом, основными инструментами государственного воздействия на экономику в условиях рынка, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде, являются налоги и правительственные расходы, денежная масса и государственная собственность.

Государственному регулированию, так же как и рынку, свойственны определенные объективные недостатки. Существуют случаи, когда государство (правительство) не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов общества. Причинами «провалов» (фиаско) государства может быть:

- ограниченность, ненадежность или сознательное искажение информации, необходимой для принятия правильных решений;
- несовершенство политического процесса, в результате чего искажается общественный выбор;
- наличие мощного бюрократического аппарата, интересы которого могут приходить в противоречие с интересами общества в целом;
- неспособность государства полностью предусматривать и контролировать последствия принятых им решений;
- наличие временного лага между осознанием проблемы, принятием решений, их воплощением в жизнь и результатами их реализации.

Таким образом, к фиаско рынка добавляется фиаско государства. Поэтому, осуществляя те или иные меры, государство должно строго следить за возможными неблагоприятными последствиями своих действий, и в случае необходимости корректировать их в соответствии с конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране.

Цель деятельности государства в рыночной экономике — не перестройка рыночного механизма, а создание условий для его свободного функционирования. Современный рынок не может эффективно функционировать без государственного вмешательства, но и государственное вмешательство имеет свои пределы.

Необходимость государственного регулирования рынка обусловлена в первую очередь тем, что в некоторых ситуациях рынок сам не в силах контролировать ситуацию. Вмешательство государства должно заключаться в поддержании и облегчении функционирования рыночной системы, а также в усилении и модификации ее функционирования.

Поддержание и облегчение функционирования рыночной системы.

В этой сфере отметим два важнейших вида деятельности государства.

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы.

Необходимая правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса частным предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения контрактов. Правительство устанавливает также законные «правила игры», регулирующие отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. На основе законодательства государство получает возможность выполнять функции арбитра в области экономических связей, выявлять случаи нечестной практики экономических агентов и применять власть для наложения соответствующих наказаний. Основные услуги, обеспечиваемые правительством, включают применение полицейских сил для поддержания общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг.

2. Защита конкуренции.

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в капиталистической экономике. Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя. При конкуренции покупатели — это хозяин, рынок — их агент, а предприятия — их услуга. В случае роста монополии число продавцов становится столь малым, что каждый продавец уже в состоянии оказывать влияние на общий объем предложения, а поэтому и на цену продаваемого продукта. В результате ресурсы распределяются таким образом, что это отвечает интересам монополистических продавцов, добивающихся высоких прибылей, а не целям удовлетворения общества в целом. В отношении естественных монополий, то есть тех отраслей, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентных рынков, государство должно образовать комиссии для регулирования цен и установить стандарты на предоставляемые услуги. Транспорт, связь, производство, снабжение электроэнергией и другие предприятия общественного пользования в той или иной степени должны подвергаться такому регулированию. Однако на подавляющем большинстве рынков эффективное производство может быть обеспечено при высокой степени развития конкуренции. В этом случае необходимо принятие антимонопольного законодательства и неукоснительное его исполнение.

Усиление и модификация функционирования рыночной системы.

1. Перераспределение дохода и богатства.

Рыночная система представляет собой обезличенный, беспристрастный механизм, а возникающее на его основе распределение дохода может порождать большее неравенство, чем обществу желательно. Государство призвано уменьшить это неравенство с помощью программ, осуществляющих передачу доходов правительства лицам, в силу определенных причин получающим незначительный доход, или вовсе его не имеющим. К этим лицам относятся безработные, инвалиды, иждивенцы, пенсионеры, престарелые и другие категории. Также перераспределение

возможно осуществить при помощи модификации рыночных цен и установления прогрессивного налога на личные доходы.

2. Корректировка распределения ресурсов.

Экономистам известны два случая резкого нарушения функционирования рынка, когда конкурентная рыночная система либо производила излишние количества определенных товаров и услуг (внешние эффекты), либо оказывалась не в состоянии вообще выделить какие бы то ни было ресурсы на производство некоторых товаров и услуг, выпуск которых экономически оправдан (государственные, или общественные блага). В первом случае государством осуществляется принятие законодательства, запрещающего или ограничивающего данный вид деятельности, либо введение особых налогов, равных или очень близких к величине внешнего эффекта. В случае с общественными благами государство должно использовать субвенции (средства, которые можно потратить на определенные нужды), и субсидии (средства, покрывающие убытки). Примерами могут служить субсидирование высшего образования, программы массовых профилактических прививок, государственные больницы и поликлиники, а также субвенции на продовольственные товары для малообеспеченных семей.

3. Стабилизация экономики.

Уровень производства непосредственно зависит от общего, или совокупного, объема расходов. А уровень расходов в частном секторе может быть слишком низким для реализации полной занятости. Правительству надлежит увеличить собственные расходы на общественные блага и услуги, а также сократить налоги с целью стимулирования расходов частного сектора. Другая ситуация может возникнуть, если общество попытается расходовать больше, чем позволяют производственные мощности экономики. Чрезмерный объем совокупных расходов носит инфляционный характер. В этом случае государство обязано ликвидировать чрезмерные расходы путем сокращения собственных расходов, а также повышением налогов с целью сокращения расходов частного сектора.

Регулирование экономики государство осуществляет, проводя фискальную, монетарную, антимонопольную, инвестиционную и другие виды политики.

9.2 Фискальная (бюджетно-налоговая) политика

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию экономики посредством изменения налогообложения, государственных доходов и расходов.

В качестве целей фискальной политики можно выделить следующие:

- сглаживание колебаний экономического цикла;
- стабилизация темпов экономического роста;

- достижение высокого уровня занятости и умеренных темпов инфляции;
- обеспечение и сохранение макроэкономической стабильности.

Прежде всего, данное направление государственного регулирования ориентировано на изменение совокупного спроса. В зависимости от фазы экономического цикла правительство обращается к одному из двух видов фискальной политики: стимулирующей или сдерживающей.

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде и имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска в экономике, снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупных расходов.

Сдерживающая фискальная политика используется при «перегреве» экономики и имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска, снижение инфляции и направлена на сокращение совокупных расходов.

Кроме того, различают дискреционную и недискреционную политику. **Дискреционная (активная) фискальная политика** представляет собой сознательное манипулирование налогами или государственными расходами в результате целенаправленных действий правительства.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов.

Встроенный (автоматический) стабилизатор — инструмент государственного регулирования, величина которого не изменяется, но его встроенность в экономическую систему автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве конъюнктуры.

Подходные налоги, а также налог на добавленную стоимость обеспечивают встроенную стабильность следующим образом: при росте доходов налоговые изъятия в стране увеличиваются. Это относится также и к косвенным налогам, которые обеспечивают возрастание поступлений в государственный бюджет ввиду повышения объема товарооборота при росте расходов. Наоборот, в условиях рецессии экономика «подогревается» благодаря автоматическому сокращению налоговых изъятий.

При выполнении своих функций государство несет значительные расходы. Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях: **профицита, дефицита**, а также **состоянии сбалансированного бюджета**. Отношение к дефициту бюджета, как правило, отрицательное. Однако в этом отношении исторически сложилось три концептуально отличающихся подхода.

Концепция ежегодного сбалансированного бюджета заключается в том, что независимо от фазы экономического цикла каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам.

Концепция государственного бюджета, балансируемого на циклической основе, состоит в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в течение экономического цикла. Бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума, должен использоваться для финансирования дефицита в период рецессии.

Третья концепция основывается на идеях Дж. М. Кейнса. В соответствии с ней **целью государства должна быть не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики**, что предусматривает увеличение государственных расходов и снижение налогов в период спада, и наоборот. По сути, такой подход основан на идее «дефицитного финансирования».

Дефицит государственного бюджета может быть профинансирован за счет:

- эмиссии денег;
- займов у населения своей страны (внутренний долг);
- займов у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг).

Эмиссионный способ финансирования заключается в том, что государство (Центробанк) выпускает в обращение дополнительные деньги, с помощью которых покрывает превышение своих расходов над доходами. Данный способ финансирования является инфляционным, однако способствует быстрому решению проблемы и стимулирует совокупный спрос.

Финансирование дефицита государственного бюджета за счет внутреннего долга заключается в выпуске государством облигаций, казначейских векселей и продаже их домашним хозяйствам и фирмам. Такой способ в краткосрочном периоде является неинфляционным и достаточно оперативным, но это увеличивает расходы бюджета на обслуживание государственного долга и может привести к возникновению порочного круга дефицитного финансирования, а кроме того, в соответствии с «теоремой» Томаса Сарджента—Нейла Уоллеса¹ в долгосрочном периоде может обусловить еще более высокую инфляцию, чем эмиссионный способ, поскольку при этом правительство, как правило, строит финансовую пирамиду при рефинансировании долга.

Финансирование дефицита государственного бюджета с помощью внешнего долга предусматривает финансирование за счет займов у других стран или международных финансовых организаций (Международный валютный фонд, Всемирный банк, Лондонский клуб кредиторов, Парижский клуб кредиторов и др.). Основными недостатками такого способа являются необходимость отвлечения средств из экономики страны, что ведет к сокращению внутреннего объема производства и спаду в экономике. Если же этот процесс сопровождается дефицитом платежного баланса, то можно ожидать истощения золотовалютных резервов страны.

Проблема государственного долга — один из наиболее важных аргументов противников дискреционного фискального регулирования. Основными негативными последствиями значительного размера государственного долга являются:

- отвлечение средств из производственного сектора экономики на обслуживание долга и выплату самой суммы;

¹ Томас Сарджент, Нейл Уоллес — американские экономисты

- нерыночное перераспределение доходов от частного сектора к государственному;
- возникновение эффекта вытеснения инвестиций в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и производственного потенциала страны;
- необходимость выплаты процентов по долгу может привести к повышению налоговой нагрузки на экономику, снижению предпринимательской активности и даже к раскручиванию инфляционной спирали в долгосрочном периоде;
- угроза долгового и валютного кризисов.

Тем не менее, проведение правительством фискальной политики имеет ряд преимуществ, среди них:

- действие эффекта мультипликатора;
- отсутствие внешних лагов;
- наличие автоматических стабилизаторов.

Основные недостатки фискальной политики:

— эффект вытеснения частных инвестиций ввиду роста спроса на деньги и рост ставки процента на денежном рынке из-за необходимости увеличения государственных закупок или трансфертов;

- наличие внутренних лагов;
- возникновение бюджетного дефицита.

9.3 Монетарная политика

Монетарная политика — деятельность государства в денежно-кредитной и валютной сферах, направленная на реализацию его интересов и проявляющаяся в воздействии на количество денег в обращении в целях регулирования экономической конъюнктуры и воспроизводственного процесса. Монетарная политика осуществляется посредством реализации методов монетарного регулирования.

Объектами монетарной политики и монетарного регулирования в зависимости от выбора промежуточной цели являются спрос и предложение на денежном рынке и рынке валюты и, прежде всего, денежная масса.

Субъектами монетарной политики являются Центральный банк (ЦБ) и коммерческие банки — два уровня российской банковской системы, совокупность которых представляет основу для формирования институционального базиса проведения монетарной политики и осуществления монетарного регулирования.

Центральный банк — денежно кредитный институт, регулирующий денежный оборот в наличной и безналичной формах в общественных интересах.

Коммерческие банки являются основными финансовыми посредниками в экономике страны и важнейшими игроками на глобальном финансовом рынке. Они имеют право привлечения денежных средств во

вклады (пассивные операции) и выдачи кредитов с целью получения прибыли (активные операции).

Основными источниками их прибыли являются:

- разница между процентами по кредитам и депозитам;
- доходы от спекулятивных операций с валютами и ценными бумагами;
- комиссионные платежи за предоставление различных услуг.

Инвестиционные решения коммерческих банков оказывают определяющее воздействие на международные потоки капитала, колебания курсов валют и спрос на ценные бумаги, эмитированные в разных странах. Валютные спекуляции банков и краткосрочные кредиты, предоставляемые ими заемщикам, во многом являются причиной валютно-финансовых кризисов.

Для выбора ориентиров монетарной политики Центральный банк должен определиться с целями и условиями ее проведения.

Основными инструментами монетарной политики ЦБ являются:

- процентные ставки по операциям ЦБ;
- норматив обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- операции на открытом рынке.

Комплекс мероприятий монетарной политики реализуется путем воздействия на национальную денежную систему, которая представляет собой форму организации денежного обращения, закрепленную национальным законодательством.

Денежная система состоит из следующих элементов: денежной единицы, масштаба цен, видов денег, эмиссионной системы, механизма денежно-кредитного регулирования.

Основными элементами денежного обращения является денежная масса и денежные агрегаты.

Денежная масса, эквивалентный предложению денег показатель, представляет собой совокупный объем наличных и безналичных денежных средств, обслуживающих товарооборот, платежи и расчеты в национальной экономике.

Важнейшей составной частью характеристики денежного обращения являются показатели объема и структуры денежной массы. Банк России официально выделяет следующие **денежные агрегаты**:

- $M0$ («наличные деньги в обращении» или «деньги вне банков») — наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает выпущенные в обращение ЦБ наличные деньги (монеты, банкноты и в некоторых странах казначейские билеты) за исключением сумм наличности, находящейся в кассах ЦБ и кредитных организаций;
- $M1$ состоит из $M0$ и депозитов до востребования — средств на текущих счетах банков;
- $M2$ (денежная масса, в узком определении) — сумма наличных денег в обращении и безналичных средств — содержит $M1$, а также

срочные обязательства банков перед клиентами в национальной валюте (квазиденьги, которые не используются как средство платежа);

- $M3$ содержит $M2$, депозитные сертификаты и облигации государственного займа.

Кроме того, выделяется показатель **денежная масса в широком определении**, который включает в себя $M2$ и депозиты в банках в иностранных валютах.

Методика исчисления денежных агрегатов по разным странам может отличаться, неизменным остается только принцип убывания ликвидности как основной критерий группировки.

Можно назвать следующие показатели успешной монетарной политики:

- низкая инфляция (в идеале 2—3% в год);
- устойчивый валютный курс;
- процентные ставки приемлемы для кредиторов, т.е. вкладчики и банки могут получать доходы в реальном выражении;
- процентные ставки приемлемы для заемщиков, т.е. предприятия и домашние хозяйства могут обслуживать и возвращать кредиты с выгодой для себя.

Провалы монетарной политики связаны со следующими факторами:

- высокой инфляцией;
- неприемлемо высокими процентными ставками;
- резкой девальвацией или ревальвацией национальной валюты;
- крахом национальной банковской системы и фондового рынка.

Тема 10 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование экономики — это набор типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами для воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения условий для нормального функционирования рыночного механизма и решения социальных проблем.

Масштабы, направления, объекты, инструменты государственного регулирования зависят от выбираемой правительством политики. В основе той или иной проводимой государством политики лежат разные мнения на целесообразность и методы государственного вмешательства в экономику. Существуют разные теории государственного регулирования.

Неоклассическая теория (теория невмешательства, нерегулирования). Согласно воззрениям классиков, как уже отмечалось, рыночная экономика обладает свойством саморегулирования. Все недостатки рынка являются следствием ограничения рыночной свободы, и поэтому государству не следует вмешиваться в экономику. Рынок сам решает все экономические проблемы, свобода выбора — основа эффективности хозяйства.

Кейнсианская теория. Переворот во взглядах на роль государства связан с именем Дж. М. Кейнса. Он показал, что рыночной экономике, которая, хотя и является саморегулируемой, внутренне присущи определенные недостатки, издержки общества по преодолению которых очень велики, поэтому государство должно воздействовать на рыночный механизм. По мнению Дж. М. Кейнса, расширение функций государства «...единственно практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы».

Основным направлением воздействия государства на экономику является формирование эффективного совокупного спроса (особенно инвестиционного), стимулирующего расширение производства и предложения товаров. Основными инструментами, с помощью которых государство может влиять на совокупный спрос, является ссудный процент и государственные расходы.

Кейнсианские воззрения на экономическую роль государства легли в основу многочисленных практических разработок и концепций по регулированию экономики. В течение нескольких десятилетий государственное регулирование осуществлялось именно на основе кейнсианских построений. Однако с конца 70-х гг. XX в. под влиянием изменившейся экономической ситуации кейнсианские методы государственного регулирования экономики были подвергнуты ревизии, и сторонниками монетаризма и теории предложения были выдвинуты иные практические рекомендации.

Согласно **теории монетаризма** активное вмешательство государства в экономику оказывает на нее отрицательное воздействие и поэтому должно

быть минимальным. Основная задача государства — создать финансовые условия для нормального функционирования рынка. Объектом регулирования со стороны государства должно быть лишь денежное предложение, изменяя величину которого государство может влиять на макроэкономические цели.

Исходя из ориентации на те или иные теоретические положения, государства выбирают объекты, методы, инструменты регулирования экономики.

Объекты государственного регулирования — это сферы, отрасли, регионы, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли трудности, проблемы, которые не могут быть разрешены автоматически рынком. Объектами государственного регулирования являются:

- экономический цикл;
- отраслевая и региональная структура экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость и цены;
- денежное обращение;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- условия конкуренции;
- состояние окружающей среды;
- внешнеэкономические связи и т.д.

Цель государственного регулирования — поддержание экономической и социальной стабильности в обществе, обеспечение эффективности производства. При определении конкретных целей регулирования государство должно учитывать их взаимозависимость и частую противоречивость. Например, политика, направленная на снижение безработицы, может оборачиваться ростом цен и т.п. Ограниченность ресурсов делает необходимым ранжирование целей, при этом значимость тех или иных целей постоянно меняется в зависимости от экономической конъюнктуры.

Методы государственного регулирования подразделяются на административные и экономические. Разграничение методов государственного регулирования на административные и экономические до некоторой степени условно, поскольку, чтобы задействовать экономический регулятор, необходимо административное решение, в то же время любое административное решение оказывает влияние на состояние спроса и предложения.

Административные методы регулирования опираются на силу государственной власти и ограничивают свободу выбора хозяйствующего субъекта. Административные методы регулирования рыночной экономики базируются на соответствующем законодательстве, которое определяет отношения между хозяйствующими субъектами и включает меры запрета, разрешения, принуждения и убеждения. Использование административных мер заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения, основанные на

предписаниях государственной власти. Наиболее часто административные методы используются при борьбе с монополиями, отрицательными внешними эффектами, в процессе регулирования деятельности государственных предприятий, при установлении минимального уровня оплаты труда и т.п.

Экономические методы регулирования (снижение налогов на бизнес или учетной ставки) не ограничивают свободу предпринимательского выбора. Экономические методы предполагают воздействие на экономические интересы хозяйствующих субъектов, создание у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует проводимой государственной политике. Экономические методы, в свою очередь, делятся на прямые и косвенные.

Прямые методы государственного регулирования связаны с государственной собственностью и предпринимательской деятельностью государства. Государственное предпринимательство (деятельность предприятий, учреждений и других организаций, принадлежащих полностью или частично государству) оказывает большое влияние на развитие частного сектора и экономики в целом.

Сегодня большинство государств, выполняя функции частных предпринимателей (производство, продажа товаров, закупка ресурсов, инвестиции и т.п.), непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Удельный вес государственного сектора экономики различен для разных стран. Он невелик в США и Японии. В Европе же на государственных предприятиях производится от 10% (Германия) до 30% (Австрия) ВВП.

Следует отметить, что границы распространения государственной собственности в рыночной экономике весьма подвижны. Доля ее меняется в зависимости от того, какое сочетание государственной и частной собственности, по мнению государства, наилучшим образом служит решению задач стабилизации экономики, роста ее социально-экономической эффективности, недопущения отставания от других стран. В 50-е гг. XX в. в Западной Европе довольно широко осуществлялась национализация — государственный сектор расширялся; а в 80-е гг. происходила приватизация и свертывание государственного сектора.

Функции государства определяют цели деятельности государственных предприятий, которые, в отличие от частных, не ставят в качестве первоочередной задачи максимизацию прибыли, а подчиняют свои финансовые интересы политическим, общенародным, социальным целям. На первый план выдвигается максимизация социально-экономических выгод и содействие выполнению общенациональных задач. Второстепенное значение коммерческого успеха для государственных предприятий, искусственное ограждение их от конкуренции, финансовая поддержка со стороны государства и т.п. делают государственные предприятия менее эффективными по сравнению с частными. Именно это объясняет массовую приватизацию, проводившуюся в 80-е гг. XX в.

Косвенные экономические методы государственного регулирования предполагают использование в качестве инструментов воздействия на экономику государственного бюджета и массы денег в обращении. Проводя соответствующую бюджетно-налоговую (фискальную) и денежно-кредитную (монетарную) политику, государство воздействует на экономику.

Наряду с краткосрочным регулированием экономики государство осуществляет долгосрочное регулирование — программирование.

Экономическое программирование — система государственного регулирования экономики на основе комплекса программ, формулирующих среднесрочные и долгосрочные цели и определяющих порядок их достижения, органы, ответственные за исполнение программ, необходимые средства и порядок их финансирования. Программирование — это высшая форма государственного регулирования, предполагающая комплексное использование всех методов государственного регулирования для достижения определенных экономических целей.

Объекты программирования те же, что и в случае краткосрочного регулирования: отрасли, регионы, социальная сфера, научно-технический прогресс, занятость, темпы экономического роста, внешняя торговля и т.д.

Государственные программы могут различаться по срокам (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные) и по видам:

- целевые (программы развития какой-либо отрасли или региона, определенного направления НТП или занятости, например, программы общественных работ);

- общенациональные (стабилизации или развития экономики в целом, например, удвоения ВВП за 10 лет);

- чрезвычайные (борьба с инфляцией, массовой безработицей, социальная защита беднейшего населения и т.п.).

Во всех странах существуют специальные государственные органы, ответственные за разработку программ, их осуществление и контроль за выполнением.

Отличие программ, разрабатываемых в условиях рыночной экономики, от планов, принимавшихся в административно-командной (плановой) экономике и носивших директивный характер, состоит в их рекомендательно-индикативном (пожелательном) характере. Государство не может обязать частный бизнес следовать тем или иным программам, но оно может через налоговые и кредитные льготы, систему государственных заказов заинтересовать предпринимателей развиваться в направлении достижения целей принятых программ.

Таким образом, основными инструментами государственного воздействия на экономику в условиях рынка, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде, являются налоги и правительственные расходы, денежная масса и государственная собственность.

Государственному регулированию, так же как и рынку, свойственны определенные объективные недостатки. Существуют случаи, когда государство (правительство) не в состоянии обеспечить эффективное

распределение и использование ограниченных ресурсов общества. Причинами «провалов» (фиаско) государства может быть:

- ограниченность, ненадежность или сознательное искажение информации, необходимой для принятия правильных решений;
- несовершенство политического процесса, в результате чего искажается общественный выбор;
- наличие мощного бюрократического аппарата, интересы которого могут приходить в противоречие с интересами общества в целом;
- неспособность государства полностью предусматривать и контролировать последствия принятых им решений;
- наличие временного лага между осознанием проблемы, принятием решений, их воплощением в жизнь и результатами их реализации.

Таким образом, к фиаско рынка добавляется фиаско государства. Поэтому, осуществляя те или иные меры, государство должно строго следить за возможными неблагоприятными последствиями своих действий, и в случае необходимости корректировать их в соответствии с конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране.

Цель деятельности государства в рыночной экономике — не перестройка рыночного механизма, а создание условий для его свободного функционирования. Современный рынок не может эффективно функционировать без государственного вмешательства, но и государственное вмешательство имеет свои пределы.

Необходимость государственного регулирования рынка обусловлена в первую очередь тем, что в некоторых ситуациях рынок сам не в силах контролировать ситуацию. Вмешательство государства должно заключаться в поддержании и облегчении функционирования рыночной системы, а также в усилении и модификации ее функционирования.

Поддержание и облегчение функционирования рыночной системы.

В этой сфере отметим два важнейших вида деятельности государства.

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы.

Необходимая правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса частным предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения контрактов. Правительство устанавливает также законные «правила игры», регулирующие отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. На основе законодательства государство получает возможность выполнять функции арбитра в области экономических связей, выявлять случаи нечестной практики экономических агентов и применять власть для наложения соответствующих наказаний. Основные услуги, обеспечиваемые правительством, включают применение полицейских сил для поддержания общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг.

2. Защита конкуренции.

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в

капиталистической экономике. Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя. При конкуренции покупатели — это хозяин, рынок — их агент, а предприятия — их услуга. В случае роста монополии число продавцов становится столь малым, что каждый продавец уже в состоянии оказывать влияние на общий объем предложения, а поэтому и на цену продаваемого продукта. В результате ресурсы распределяются таким образом, что это отвечает интересам монополистических продавцов, добивающихся высоких прибылей, а не целям удовлетворения общества в целом. В отношении естественных монополий, то есть тех отраслей, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентных рынков, государство должно образовать комиссии для регулирования цен и установить стандарты на предоставляемые услуги. Транспорт, связь, производство, снабжение электроэнергией и другие предприятия общественного пользования в той или иной степени должны подвергаться такому регулированию. Однако на подавляющем большинстве рынков эффективное производство может быть обеспечено при высокой степени развития конкуренции. В этом случае необходимо принятие антимонопольного законодательства и неукоснительное его исполнение.

Усиление и модификация функционирования рыночной системы.

1. Перераспределение дохода и богатства.

Рыночная система представляет собой обезличенный, беспристрастный механизм, а возникающее на его основе распределение дохода может порождать большее неравенство, чем обществу желательно. Государство призвано уменьшить это неравенство с помощью программ, осуществляющих передачу доходов правительства лицам, в силу определенных причин получающим незначительный доход, или вовсе его не имеющим. К этим лицам относятся безработные, инвалиды, иждивенцы, пенсионеры, престарелые и другие категории. Также перераспределение возможно осуществить при помощи модификации рыночных цен и установления прогрессивного налога на личные доходы.

2. Корректировка распределения ресурсов.

Экономистам известны два случая резкого нарушения функционирования рынка, когда конкурентная рыночная система либо производила излишние количества определенных товаров и услуг (внешние эффекты), либо оказывалась не в состоянии вообще выделить какие бы то ни было ресурсы на производство некоторых товаров и услуг, выпуск которых экономически оправдан (государственные, или общественные блага). В первом случае государством осуществляется принятие законодательства, запрещающего или ограничивающего данный вид деятельности, либо введение особых налогов, равных или очень близких к величине внешнего эффекта. В случае с общественными благами государство должно использовать субвенции (средства, которые можно потратить на определенные нужды), и субсидии (средства, покрывающие убытки).

Примерами могут служить субсидирование высшего образования, программы массовых профилактических прививок, государственные больницы и поликлиники, а также субвенции на продовольственные товары для малообеспеченных семей.

3. Стабилизация экономики.

Уровень производства непосредственно зависит от общего, или совокупного, объема расходов. А уровень расходов в частном секторе может быть слишком низким для реализации полной занятости. Правительству надлежит увеличить собственные расходы на общественные блага и услуги, а также сократить налоги с целью стимулирования расходов частного сектора. Другая ситуация может возникнуть, если общество попытается расходовать больше, чем позволяют производственные мощности экономики. Чрезмерный объем совокупных расходов носит инфляционный характер. В этом случае государство обязано ликвидировать чрезмерные расходы путем сокращения собственных расходов, а также повышением налогов с целью сокращения расходов частного сектора.

Регулирование экономики государство осуществляет, проводя фискальную, монетарную, антимонопольную, инвестиционную и другие виды политики.

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию экономики посредством изменения налогообложения, государственных доходов и расходов.

В качестве целей фискальной политики можно выделить следующие:

- сглаживание колебаний экономического цикла;
- стабилизация темпов экономического роста;
- достижение высокого уровня занятости и умеренных темпов инфляции;
- обеспечение и сохранение макроэкономической стабильности.

Прежде всего, данное направление государственного регулирования ориентировано на изменение совокупного спроса. В зависимости от фазы экономического цикла правительство обращается к одному из двух видов фискальной политики: стимулирующей или сдерживающей.

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде и имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска в экономике, снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупных расходов.

Сдерживающая фискальная политика используется при «перегреве» экономики и имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска, снижение инфляции и направлена на сокращение совокупных расходов.

Кроме того, различают дискреционную и недискреционную политику. **Дискреционная (активная) фискальная политика** представляет собой

сознательное манипулирование налогами или государственными расходами в результате целенаправленных действий правительства.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов.

Встроенный (автоматический) стабилизатор — инструмент государственного регулирования, величина которого не изменяется, но его встроенность в экономическую систему автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве конъюнктуры.

Подходные налоги, а также налог на добавленную стоимость обеспечивают встроенную стабильность следующим образом: при росте доходов налоговые изъятия в стране увеличиваются. Это относится также и к косвенным налогам, которые обеспечивают возрастание поступлений в государственный бюджет ввиду повышения объема товарооборота при росте расходов. Наоборот, в условиях рецессии экономика «подогревается» благодаря автоматическому сокращению налоговых изъятий.

При выполнении своих функций государство несет значительные расходы. Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях: **профицита, дефицита**, а также **состоянии сбалансированного бюджета**. Отношение к дефициту бюджета, как правило, отрицательное. Однако в этом отношении исторически сложилось три концептуально отличающихся подхода.

Концепция ежегодного сбалансированного бюджета заключается в том, что независимо от фазы экономического цикла каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам.

Концепция государственного бюджета, балансируемого на циклической основе, состоит в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в течение экономического цикла. Бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума, должен использоваться для финансирования дефицита в период рецессии.

Третья концепция основывается на идеях Дж. М. Кейнса. В соответствии с ней **целью государства должна быть не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики**, что предусматривает увеличение государственных расходов и снижение налогов в период спада, и наоборот. По сути, такой подход основан на идее «дефицитного финансирования».

Дефицит государственного бюджета может быть профинансирован за счет:

- эмиссии денег;
- займов у населения своей страны (внутренний долг);
- займов у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг).

Эмиссионный способ финансирования заключается в том, что государство (Центробанк) выпускает в обращение дополнительные деньги, с помощью которых покрывает превышение своих расходов над доходами. Данный способ финансирования является инфляционным, однако способствует быстрому решению проблемы и стимулирует совокупный спрос.

Финансирование дефицита государственного бюджета за счет внутреннего долга заключается в выпуске государством облигаций, казначейских векселей и продаже их домашним хозяйствам и фирмам. Такой способ в краткосрочном периоде является неинфляционным и достаточно оперативным, но это увеличивает расходы бюджета на обслуживание государственного долга и может привести к возникновению порочного круга дефицитного финансирования, а кроме того, в соответствии с «теоремой» Томаса Сарджента—Нейла Уоллеса¹ в долгосрочном периоде может обусловить еще более высокую инфляцию, чем эмиссионный способ, поскольку при этом правительство, как правило, строит финансовую пирамиду при рефинансировании долга.

Финансирование дефицита государственного бюджета с помощью внешнего долга предусматривает финансирование за счет займов у других стран или международных финансовых организаций (Международный валютный фонд, Всемирный банк, Лондонский клуб кредиторов, Парижский клуб кредиторов и др.). Основными недостатками такого способа являются необходимость отвлечения средств из экономики страны, что ведет к сокращению внутреннего объема производства и спаду в экономике. Если же этот процесс сопровождается дефицитом платежного баланса, то можно ожидать истощения золотовалютных резервов страны.

Проблема государственного долга — один из наиболее важных аргументов противников дискреционного фискального регулирования. Основными негативными последствиями значительного размера государственного долга являются:

- отвлечение средств из производственного сектора экономики на обслуживание долга и выплату самой суммы;
- нерыночное перераспределение доходов от частного сектора к государственному;
- возникновение эффекта вытеснения инвестиций в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и производственного потенциала страны;
- необходимость выплаты процентов по долгу может привести к повышению налоговой нагрузки на экономику, снижению предпринимательской активности и даже к раскручиванию инфляционной спирали в долгосрочном периоде;
- угроза долгового и валютного кризисов.

Тем не менее, проведение правительством фискальной политики имеет ряд преимуществ, среди них:

- действие эффекта мультипликатора;
- отсутствие внешних лагов;
- наличие автоматических стабилизаторов.

Основные недостатки фискальной политики:

¹ Томас Сарджент, Нейл Уоллес — американские экономисты

— эффект вытеснения частных инвестиций ввиду роста спроса на деньги и рост ставки процента на денежном рынке из-за необходимости увеличения государственных закупок или трансфертов;

— наличие внутренних лагов;

— возникновение бюджетного дефицита.

Монетарная политика

Монетарная политика — деятельность государства в денежно-кредитной и валютной сферах, направленная на реализацию его интересов и проявляющаяся в воздействии на количество денег в обращении в целях регулирования экономической конъюнктуры и воспроизводственного процесса. Монетарная политика осуществляется посредством реализации методов монетарного регулирования.

Объектами монетарной политики и монетарного регулирования в зависимости от выбора промежуточной цели являются спрос и предложение на денежном рынке и рынке валюты и, прежде всего, денежная масса.

Субъектами монетарной политики являются Центральный банк (ЦБ) и коммерческие банки — два уровня российской банковской системы, совокупность которых представляет основу для формирования институционального базиса проведения монетарной политики и осуществления монетарного регулирования.

Центральный банк — денежно кредитный институт, регулирующий денежный оборот в наличной и безналичной формах в общественных интересах.

Коммерческие банки являются основными финансовыми посредниками в экономике страны и важнейшими игроками на глобальном финансовом рынке. Они имеют право привлечения денежных средств во вклады (пассивные операции) и выдачи кредитов с целью получения прибыли (активные операции).

Основными источниками их прибыли являются:

- разница между процентами по кредитам и депозитам;
- доходы от спекулятивных операций с валютами и ценными бумагами;
- комиссионные платежи за предоставление различных услуг.

Инвестиционные решения коммерческих банков оказывают определяющее воздействие на международные потоки капитала, колебания курсов валют и спрос на ценные бумаги, эмитированные в разных странах. Валютные спекуляции банков и краткосрочные кредиты, предоставляемые ими заемщикам, во многом являются причиной валютно-финансовых кризисов.

Для выбора ориентиров монетарной политики Центральный банк должен определиться с целями и условиями ее проведения.

Основными инструментами монетарной политики ЦБ являются:

- процентные ставки по операциям ЦБ;

- норматив обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- операции на открытом рынке.

Комплекс мероприятий монетарной политики реализуется путем воздействия на национальную денежную систему, которая представляет собой форму организации денежного обращения, закрепленную национальным законодательством.

Денежная система состоит из следующих элементов: денежной единицы, масштаба цен, видов денег, эмиссионной системы, механизма денежно-кредитного регулирования.

Основными элементами денежного обращения является денежная масса и денежные агрегаты.

Денежная масса, эквивалентный предложению денег показатель, представляет собой совокупный объем наличных и безналичных денежных средств, обслуживающих товарооборот, платежи и расчеты в национальной экономике.

Важнейшей составной частью характеристики денежного обращения являются показатели объема и структуры денежной массы. Банк России официально выделяет следующие **денежные агрегаты**:

- $M0$ («наличные деньги в обращении» или «деньги вне банков») — наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает выпущенные в обращение ЦБ наличные деньги (монеты, банкноты и в некоторых странах казначейские билеты) за исключением сумм наличности, находящейся в кассах ЦБ и кредитных организаций;
- $M1$ состоит из $M0$ и депозитов до востребования — средств на текущих счетах банков;
- $M2$ (денежная масса, в узком определении) — сумма наличных денег в обращении и безналичных средств — содержит $M1$, а также срочные обязательства банков перед клиентами в национальной валюте (квазиденьги, которые не используются как средство платежа);
- $M3$ содержит $M2$, депозитные сертификаты и облигации государственного займа.

Кроме того, выделяется показатель **денежная масса в широком определении**, который включает в себя $M2$ и депозиты в банках в иностранных валютах.

Методика исчисления денежных агрегатов по разным странам может отличаться, неизменным остается только принцип убывания ликвидности как основной критерий группировки.

Можно назвать следующие показатели успешной монетарной политики:

- низкая инфляция (в идеале 2—3% в год);
- устойчивый валютный курс;
- процентные ставки приемлемы для кредиторов, т.е. вкладчики и банки могут получать доходы в реальном выражении;

- процентные ставки приемлемы для заемщиков, т.е. предприятия и домашние хозяйства могут обслуживать и возвращать кредиты с выгодой для себя.

Провалы монетарной политики связаны со следующими факторами:

- высокой инфляцией;
- неприемлемо высокими процентными ставками;
- резкой девальвацией или ревальвацией национальной валюты;
- крахом национальной банковской системы и фондового рынка.

Антимонопольное регулирование экономики

Действие рыночной конкуренции, свободного рынка неизбежно порождает монополию, которая меняет условия конкурентной борьбы, под удар ставятся механизмы функционирования рыночной системы.

Монополии благодаря высокому уровню сосредоточения экономических ресурсов создают возможности для ускорения технического прогресса. Эти возможности реализуются в тех случаях, когда такое ускорение способствует извлечению монополично высоких прибылей. Йозеф Шумпетер¹ и другие экономисты доказывали, что крупные фирмы, обладающие значительной властью, — это желательное явление в экономике, поскольку они ускоряют технические изменения, так как фирмы, обладающие монопольной властью, могут тратить свои монопольные прибыли на исследования, чтобы защитить или упрочить свою монопольную власть. Занимаясь исследованиями, они обеспечивают выгоды, как себе, так и обществу в целом. Но убедительных доказательств того, что монополии играют особенно важную роль в ускорении технического прогресса, нет, так как монополии могут задержать развитие технического прогресса, если он угрожает их прибыли.

Содержание и виды антимонопольной политики.

Разработка и проведение антимонопольной политики относятся к числу важнейших экономических функций современного государства. Данная функция характеризует не только деятельность тех государств, в которых уже имеется социально ориентированная рыночная экономика, но и тех, которые идут по пути строительства такой экономики, как, например, Россия.

Антимонопольная политика основывается на выводе, согласно которому общество несет экономические и иные потери от вытеснения рыночной конкуренции монополиями. Следовательно, общество будет получать экономическую выгоду, препятствуя развитию монополии или прекращая ее деятельность там, где она уже существует.

Конкуренция — это состязательность хозяйствующих субъектов, самостоятельные действия которых эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия производства товаров и их обращения на соответствующем рынке. Конкуренция относится к

¹ Йозеф Шумпетер — австрийский и американский экономист (1883—1950)

таким свойствам рыночной экономики, без которых рыночная экономика не существует.

Монополия — антипод конкуренции. В узком смысле монополия — это отрасль, состоящая из одной фирмы, когда продукт производится единственной фирмой. Однако на практике чаще используется понятие монополии в более широком смысле. В этом смысле под монополией подразумевают такую рыночную ситуацию, когда одна или незначительное число фирм отрасли производят и продают основную долю каких-либо товаров и услуг. Эти фирмы осуществляют монопольную власть на рынке, что означает осуществление ими контроля над ценой, объемом производства и направлениями продаж производимых ими товаров и услуг.

В роли монополии не обязательно выступает крупная фирма. Главное — удельный вес фирмы (фирм) в производстве и сбыте конкретного вида продукции. Иными словами, более важен относительный, а не абсолютный размер фирмы.

В зависимости от степени монопольной власти, которой располагают хозяйствующие субъекты в своей отрасли, выделяют следующие **рыночные структуры**:

- совершенная конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- чистая монополия (см. параграф 2.3).

Если в первой из названных структур фирмы не имеют никакой монопольной власти, то в последней — одна фирма осуществляет абсолютную монопольную власть на рынке. Но в реальной жизни эти структуры почти не встречаются, а преобладают промежуточные структуры: монополистическая конкуренция как более конкурентная рыночная структура и олигополия как монополистическая структура (в широком понимании этого термина).

Сравнительный опыт функционирования различных рыночных структур свидетельствует о том, что усиление монопольной власти отдельных фирм в рыночных отраслевых структурах приводит к общественным экономическим потерям. Эти потери проявляются:

- в более высоких ценах, которые приходится платить потребителям за продукцию фирм-монополистов по сравнению с ценами на аналогичную продукцию на конкурентных рынках;
- приобретение фирмой монопольной власти часто приводит к сознательному ограничению производства отдельных видов товаров и услуг для поддержания высоких цен. Это означает, что монополия приводит к неэффективному распределению ресурсов между различными отраслями, к их недоиспользованию в монополизированных отраслях.
- монополия часто ведет к техническому застою производства, к ухудшению условий производства и качества продукции.

Как отмеченные, так и неназванные негативные моменты монополизма в экономике заставляют современные государства разрабатывать и проводить **антимонopolную политику** — комплекс мер государственной власти,

направленных на предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности, обеспечение всем хозяйствующим субъектам равных условий конкуренции и недопущение недобросовестной конкуренции.

Государственное антимонопольное регулирование экономики включает два связанных между собой направления (аспекта):

- разработку и принятие специального антимонопольного законодательства;

- формирование системы органов, осуществляющих антимонопольное регулирование и контролирующих соблюдение антимонопольного законодательства.

Корни антимонопольного регулирования уходят в глубь веков. Первым антимонопольным законом общего характера, где впервые использовался и термин «монополия», принято считать конституцию о ценах императора Зенона¹, принятую в 483 г. В ней говорилось: «Мы приказываем, чтобы ни одно лицо не позволило себе осмелиться осуществлять монополию на какой-либо вид одежды, или на рыбу, или на какую-либо вещь, служащую в качестве продовольствия или предназначенную для другого использования».

В экономической и юридической литературе по антимонопольному регулированию экономики принято различать две основные его модели: американскую и европейскую.

Американская модель строится на принципе запрещения монополии как структурной единицы независимо от социально-экономических последствий ее деятельности. Сторонники такого подхода, который получил наименование *структуралистского*, утверждают, что отрасль, имеющая монополистическую структуру, и вести себя будет как монополист. Следовательно, экономические действия отраслей с монополистической структурой обязательно будут негативными с общественной точки зрения и должны подпадать под действие антимонопольного законодательства. В данной модели антимонопольного регулирования предполагаются в основном форма правоприменительного процесса и судебное преследование нарушителей.

Начало антимонопольному законодательству было положено в США и Канаде, что явилось реакцией на усиление власти союзов монополистов в экономике.

В 1890 г. был принят первый закон — закон Шермана¹, который запрещал монополизацию рынка, признавал незаконными любые объединения и сговоры, направленные на ограничение производства и торговли. Позднее, в 1914 г., был принят еще один важный законодательный акт — закон Клейтона². Этот закон был направлен в первую очередь против различных видов монополистической практики.

В 1914 г. была образована Федеральная торговая комиссия,

¹ Зенон Исавр — византийский император (435—491)

¹ Джон Шерман — американский политик (1823—1900)

² Генри Клейтон — американский политик

предназначенная для борьбы с антиконкурентными слияниями компаний. В 1938 г. на эту комиссию была возложена дополнительная ответственность по защите общественности от вводящей в заблуждение или ложной рекламы.

Акт Целлера³—Кефопера⁴ 1950 г. дополнил закон Клейтона о слияниях запретом на слияние путем приобретения активов, результатом чего могло явиться ослабление конкуренции. Первые антимонопольные законы США представляли собой попытку борьбы против крупного производства за выживание мелкого.

Европейская модель в отличие от американской делает упор на принцип контроля за злоупотреблениями. Такой подход акцентирует внимание не на структуре отрасли, а на поведении отдельных хозяйствующих субъектов. В этой модели используется правило разумного подхода, которое провозглашает незаконной не всякую монополию, а лишь ту, социально-экономические последствия которой имеют для общества негативный характер. Такой подход требует создания специальной системы административных органов, призванных постоянно анализировать и контролировать состояние конкуренции на различных рынках. В случае необходимости эти органы используют корректирующие, регулирующие и запретительные меры преимущественно административного характера.

В последние десятилетия различия между этими двумя моделями уменьшаются. При этом их сближение идет в сторону европейской модели, когда антимонопольное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов осуществляется не столько на основе их относительных и абсолютных размеров, сколько с учетом социально-экономических последствий их деятельности для общества.

Существует еще одно определение антимонопольной (конкурентной) политики государства. **Антимонопольная (конкурентная) политика** — форма экономической политики, направленная на поддержание или создание ситуации конкуренции на рынках посредством установления контроля за соблюдением правил, определяющих запрещенные способы поведения на рынке.

Основная цель антимонопольной политики — защита и создание конкурентных механизмов там, где они обеспечивают более высокую эффективность использования ограниченных ресурсов, а также устранение препятствий для свободной конкуренции.

Задачами антимонопольной политики являются:

- развитие конкуренции и пресечение недобросовестной конкуренции;
- ограничение или пресечение деятельности сложившихся монополий, недопущение образования новых;
- борьба с нарушениями антимонопольного законодательства;

³ Эмануэль Целлер — американский политик (1888—1981)

⁴ Кэри Эстес Кефвер — американский политик (1903—1963)

- создание «уравновешивающих сил» (ассоциаций покупателей на потребительском рынке и профсоюзов на рынке труда)», защита прав потребителей.

Решение данного круга задач предполагает использование определенной системы **методов государственного воздействия** на процессы формирования конкурентной среды.

1) Снятие барьеров во внешней торговле и открытие внутренних рынков для зарубежных фирм, уменьшающих контроль над рынком со стороны отечественных монополистов. Речь идет о таких инструментах регулирования, как:

- снижение таможенных пошлин для иностранных компаний;
- отмена квот;
- предоставление государством кредитов для предпринимателей, инвестирующих в данную отрасль;

2) Введение государственного контроля над процедурами слияния и поглощения фирм, а в некоторых случаях — установление порядка, при котором поглощения и слияния возможны лишь с разрешения государства. Здесь используются такие инструменты регулирования:

- выездные проверки;
- экспертиза со стороны специальных государственных органов до выдачи своеобразных лицензий на слияния и поглощения;
- наложение запрета на необоснованные слияния и поглощения.

3) Введение в особых случаях прямого государственного контроля над ценами.

4) Наказание фирм за проведение политики ценовой дискриминации.

5) Пресечение доминирующего положения:

- установление предельных норм присутствия хозяйствующих субъектов на рынке;
- принудительное разделение крупных фирм монополистов на несколько мелких и независимых друг от друга.

Специфика антимонопольного регулирования в экономике России.

Российская практика антимонопольного регулирования тяготеет больше к европейской модели. Это находит выражение в содержании российского антимонопольного законодательства, а также в полномочиях и практической деятельности федеральных антимонопольных органов. Последние включены в России в систему исполнительной власти и используют главным образом административно-организационные методы осуществления антимонопольной политики.

Начало антимонопольному регулированию в России было положено принятием 22 марта 1991 г. Закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Этот закон, подвергшийся значительной переработке в 1995 г., стал ярко выраженным рыночным актом в российской правовой системе. В целом же антимонопольное

законодательство России состоит из Конституции Российской Федерации, названного Закона, издаваемых в соответствии с ним федеральных законов, указов Президента, постановлений и распоряжений Правительства.

Система антимонопольного регулирования экономики включает следующие элементы:

- понятие монополиста, его качественные и количественные характеристики;
- виды монополистической деятельности, подлежащей государственному регулированию;
- перечень форм недобросовестной конкуренции, подлежащей запрещению;
- определение системы антимонопольных органов, их задач, функций и полномочий;
- меры ответственности за нарушение антимонопольного законодательства.

Важнейший элемент в системе антимонопольного регулирования экономики в каждой стране — само понятие монополиста как субъекта, деятельность которого подлежит регулированию. В российском антимонопольном законодательстве содержание и количественные критерии монополиста определяются через понятие «доминирующее положение» — центральное в Законе о конкуренции. Согласно этому Закону **доминирующее положение** — это исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара, дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем рынке или затруднять доступ на него другим хозяйствующим субъектам.

В настоящее время в России доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более. В некоторых случаях по установлению антимонопольного органа доминирующим может быть признано положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке составляет менее 65%. Однако не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

Следует подчеркнуть, что само обладание доминирующим положением не является нарушением закона, который запрещает хозяйствующим субъектам злоупотреблять доминирующим положением на рынке.

Злоупотребление хозяйствующего субъекта доминирующим положением на рынке как форма монополистической деятельности является наиболее типичным нарушением антимонопольного законодательства.

К злоупотреблениям доминирующим положением относятся:

1. Навязывание контрагенту условий договора. Под этим понимается отказ хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на товарном рынке, заключить договор без выполнения невыгодных для контрагента условий. К данному виду злоупотреблений относятся:

— необоснованные требования передачи финансовых средств, имущества и т.п.

— ограничительные условия договора: требование осуществить оплату товара определенным образом, не приобретать данный товар у конкурентов и т.д.

2. Дискриминирующие условия. Под дискриминирующими условиями, включаемыми в договор, понимаются те из них, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими фирмами. Наиболее распространенный вид таких злоупотреблений — ценовая дискриминация. Нередки злоупотребления в виде принудительного ассортимента, продажи в нагрузку, условий поставки. Предметом может быть обязательное страхование имущества, являющегося предметом договора, у определенного страховщика, продажа компьютеров только вместе с программным обеспечением и расходными материалами и т.д.

3. Естественным способом сохранить свое доминирующее положение на рынке и укрепить рыночную власть является создание препятствий доступа на рынок другим хозяйствующим субъектам. Характерным примером создания препятствий являются эксклюзивные соглашения, применение различных систем скидок, ограничения на продажу или послепродажное обслуживание и др.

4. Под изъятием товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке или повышение цен, понимается направленное на извлечение определенной выгоды из своего доминирующего положения действие хозяйствующего субъекта по ограничению сбыта производимой им продукции, а также по изъятию с рынка аналогичных товаров, производимых конкурентами.

5. Как один из видов монополистической деятельности, подлежащей запрещению в России, рассматриваются соглашения конкурирующих хозяйствующих субъектов, могущих иметь в совокупности долю на рынке определенного товара более 35%, если такие соглашения приводят к ограничению конкуренции в виде установления согласованных цен, разделов рынков, ограничения доступа на рынок других продавцов. В отдельных случаях разрешаются соглашения, преодолевающие барьер в 35%, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект от такого соглашения превышает возможные его негативные последствия для рынка.

Таковы основные виды злоупотребления фирмами своим доминирующим положением, против которых должна быть направлена государственная антимонопольная политика.

Совершенствование практики антимонопольного регулирования в развитых странах проявилось в последнее время при определении монополиста и его экономической власти в учете так называемых аффилированных лиц. Российское антимонопольное законодательство также требует выявления и учета таких лиц. В частности, Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 28 декабря 1995 г. (ред. от 28.12.2013) обязывает акционерные общества вести учет своих аффилированных лиц и ежегодно публиковать в открытой печати их списки с указанием числа и категорий принадлежащих им акций (ст. 92, 93).

Аффилированные (взаимозависимые) лица — это любые физические и юридические лица, отношения между которыми могут оказывать непосредственное влияние на условия и экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц. К ним относятся следующие категории лиц:

- лицо, участвующее в имуществе другого, если доля такого участия составляет более 20%;
- физическое лицо, подчиняющееся другому физическому лицу по должностному положению;
- лица, состоящие в родственных отношениях (супруги, родители — дети; братья — сестры).

Отношения аффилированных лиц могут быть имущественными, договорными, организационно-управленческими, родственными, смешанными.

Аффилированными считаются как контролируемые тем или иным лицом субъекты, так и контролирующие его деятельность.

Один из элементов в любой системе антимонопольного регулирования — перечень форм недобросовестной конкуренции, которые не допускаются. В России к ним относят:

- распространение ложных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту или нанести ущерб его деловой репутации;
- ложная информация о потребительских свойствах и месте изготовления товара;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом своих товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- продажа товаров с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности, торговых марок, фирменных знаков;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации без согласия ее владельца.

Непременный элемент любой системы антимонопольного регулирования — совокупность антимонопольных органов, их задачи, функции и полномочия. В России главный антимонопольный орган — это Федеральная антимонопольная служба (ФАС), которая создает в регионах территориальные отделения. К основным ее задачам относятся:

- содействие формированию рыночных отношений на основе конкуренции и предпринимательства;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Этот орган вправе давать хозяйствующим субъектам обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушений антимонопольного законодательства и об устранении их последствий, об их принудительном разделении или выделении структурных подразделений из их состава, о расторжении или изменении договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, о заключении договора с другим хозяйствующим

субъектом, перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной в результате нарушения антимонопольного законодательства.

В западных странах известны случаи принудительного роспуска объединений, вынужденной продажи активов для ограничения деятельности монополий. Но такие меры не должны применяться бездумно. Не всякое крупное производство подлежит разделу. Вредно разрушать интегрированное предприятие, составные части которого жестко связаны технологически.

ФАС осуществляет государственный контроль над созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений на предмет их соответствия требованиям антимонопольного законодательства. Кроме того, этот орган обязан контролировать соблюдение антимонопольного законодательства при приобретении акций или долей в уставном капитале коммерческих организаций.

Система антимонопольного регулирования включает также и меры ответственности за нарушения антимонопольного законодательства. В России это в основном меры административно-организационного воздействия, хотя в некоторых случаях предусматриваются и более строгие меры.

Оценка состояния конкурентной среды на товарных рынках осуществляется на основе всей получаемой информации от продавцов, покупателей и конкурентов.

При анализе состояния конкурентной среды на федеральных и региональных товарных рынках, определении количественных и качественных характеристик необходимо последовательное выполнение следующих операций:

- определение продуктовых границ товарного рынка;
- установление географических границ товарного рынка;
- выявление субъектов товарного рынка;
- вычисление объемных ресурсов товарного рынка;
- расчет доли хозяйствующего субъекта на рынке;
- расчет количественных показателей структуры товарного рынка;
- определение качественных показателей состояния рынка (барьеры входа на рынок);
- прогноз рыночного потенциала хозяйствующего субъекта;
- выработка предложений по формированию и регулированию рынка.

По результатам проведенного анализа делаются выводы о развитости или неразвитости конкуренции на товарном рынке, целесообразности и формах воздействия антимонопольных органов на изменение ситуации.

Продуктовые границы товарного рынка

Определение продуктовых границ рынка представляет собой процедуру определения:

- товара (его потребительских свойств);
- товаров-заменителей;

- товарной группы (группы товаров, рынки которых расцениваются как один товарный рынок).

В основе определения продуктовых границ рынка должно лежать мнение покупателей о взаимозаменяемости товаров, составляющих одну товарную группу.

Географические границы товарного рынка

Географические границы товарного рынка определяют территорию, на которой покупатели из выделенной группы имеют экономическую возможность приобрести рассматриваемый товар и не имеют такой возможности за пределами этой территории. При выявлении географических границ рынка учитываются следующие факторы:

1. Возможность перемещения спроса между территориями, предположительно входящих в единый географический рынок:
 - доступность транспортных средств для перемещения покупателя к продавцу;
 - незначительность транспортных расходов на перемещение покупателя к продавцу.
2. Возможность перемещения товара между территориями, предположительно входящими в единый географический рынок, т.е. незначительность дополнительных издержек на транспортировку товара от продавца к покупателю.
3. Сохранность уровня качества и потребительских свойств товара в процессе его транспортировки.
4. Отсутствие на данной территории административных ограничений на ввоз или вывоз товаров.
5. Сопоставимый уровень цен на соответствующие товары внутри границ этого рынка.

Два региона считаются входящими в один географический рынок с точки зрения предложения, если поставщик, снабжающий один регион, в состоянии в срочном порядке и без значительных невосполнимых затрат перейти на снабжение другого региона.

Действие правового механизма антимонопольного законодательства является одним из основных рычагов воздействия на процессы монополизации. Используя его, государство осуществляет правовое и административное регулирование деятельности монополий и пресекает злоупотребления доминирующим положением хозяйствующих субъектов.

Государственное регулирование естественных монополий

В экономике современных государств всегда существуют такие сферы, в которых сохранение и поддержание рыночной конкуренции нецелесообразны по причине ее экономической неэффективности или по иным причинам, среди которых — обеспечение системы национальной безопасности страны. Антимонопольная политика, следовательно, не означает ликвидации монополизма вообще. Она должна опираться на основательную инвентаризацию рынков, на их разграничение на

конкурентные рынки и в принципе неконкурентные, т.е. такие, где сохранение монополии экономически оправдано. Сферы экономики, исключенные из рыночной конкуренции, — это так называемые естественные и государственные монополии.

Естественная монополия — такое состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства). Товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, спрос на данном товарном рынке в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на товары других видов. Мировой опыт свидетельствует, что такие условия производства характерны для так называемых предприятий общественного пользования, к которым, в частности, относятся предприятия электро-, водо- и газоснабжения, телефонная служба и т.д. Согласно Федеральному закону РФ «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г. (ред. от 30.12.2012), к ним отнесены:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической энергии;
- услуги по передаче тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи;
- услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
- услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей;
- захоронение радиоактивных отходов;
- водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы, систем коммунальной инфраструктуры;
- ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути.

Естественная монополия, как и всякая монополия, несет в себе возможность злоупотребления монопольной властью со стороны ее субъектов. Эти злоупотребления возможны при назначении цен и тарифов на товары и услуги отраслей — естественных монополистов при определении объемов производства, распределении продукции между отдельными потребителями и др. Для недопущения злоупотреблений государство должно регулировать деятельность естественных монополий, разрабатывая особый правовой режим такого регулирования.

В России применяются следующие методы регулирования естественных монополий:

- ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения цен (тарифов) или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию;
- установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребности в товаре, производимом субъектом естественной монополии.

Государственное регулирование естественных монополий основывается на соблюдении баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий.

Наряду с естественными монополиями из сферы рыночной конкуренции могут быть исключены и иные сферы деятельности, называемые **государственными монополиями**. Сохранение конкуренции в этих отраслях нецелесообразно не только в силу ее экономической неэффективности, но и по причине особой роли этих отраслей в формировании общих условий экономического и социального развития страны, обеспечения национальной безопасности, а также особой социальной значимости производимых товаров и услуг.

В качестве субъектов государственной монополии в России выступают, как правило, государственные унитарные предприятия, имеющие лицензии на осуществление определенных видов деятельности.

Виды государственной монополии:

- денежно-эмиссионная деятельность, осуществляемая Центральным банком страны;
- некоторые виды внешнеэкономической деятельности (экспорт и импорт отдельных товаров);
- часто производство и сбыт алкогольной продукции и др.

Режим государственной монополии имеет исключительный характер, его виды и границы определяются специальными законами.

Антимонопольная политика государства не означает тотального разрушения монополизма. Она предполагает сохранение некоторых видов монополий, обеспечивая их государственное регулирование. Суть и смысл любой антимонопольной политики состоит в том, чтобы использовать выгоды крупномасштабной экономики и нейтрализовать ее возможные негативные последствия, связанные с ослаблением конкуренции. Именно сочетание этих двух подходов и составляет наиболее трудноразрешимую, меняющуюся в зависимости от ситуации правовую и экономическую задачу.

Система антимонопольного регулирования в России складывается с учетом богатого зарубежного опыта в этой области, но имеет ряд существенных особенностей.

Во-первых, она формируется в условиях, когда в России устойчивые рыночные связи находятся лишь в стадии становления, созданы только основы рыночной экономики, не преодолен полностью государственно-административный монополизм. Неразвитость многих рыночных структур в России, отсутствие некоторых из них усиливает нагрузку на систему государственного антимонопольного регулирования. Задачи антимонопольного

регулирования в России шире, чем сохранение и защита конкуренции, ее необходимо создавать заново. Антимонопольное законодательство само по себе не создает систему свободного предпринимательства и конкуренции. Оно успешно может действовать в условиях уже существующей конкурентной рыночной системы, защищая и поддерживая ее.

Во-вторых, в России монополистическая деятельность включает не только деятельность хозяйствующих субъектов, но и деятельность государственных органов и органов местного самоуправления. Поэтому антимонопольное регулирование в России распространяется и на деятельность всех этих субъектов.

Результативность государственного управления во многом определяется компетентностью государственных чиновников, их способностью предвидеть близкие и отдаленные результаты предпринимаемых действий, а также желательность или нежелательность наступающих последствий. Если государство будет «нажимать на печатный станок» для финансирования социальных расходов, то результатом будет инфляция, которая обесценит денежные доходы населения. Способность правильно понять складывающуюся экономическую ситуацию, выбрать наиболее адекватные меры государственного влияния на экономические процессы, просчитать последствия принимаемых решений, максимизировать выгоды и минимизировать возможные издержки напрямую зависит от того, насколько правильно и полно при проведении государственной экономической политики используются достижения позитивной и нормативной экономической теории.

Механизм социальной защиты населения

Под системой социальной защиты населения в настоящее время понимается совокупность законодательно установленных экономических, социальных, юридических гарантий и прав социальных институтов и учреждений, обеспечивающих их реализацию и создающих условия для поддержания жизнеобеспечения и деятельного существования различных социальных слоев и групп населения, прежде всего, социально уязвимых.

Одна из основных задач социальной работы в настоящее время — дальнейшее развитие и совершенствование имеющихся форм, методов, способов и приемов деятельности, используемых для решения социальных проблем отдельных членов общества, стимулирование активизации их сил для изменения неблагоприятной жизненной ситуации.

Назначение системы социальной защиты населения состоит в том, чтобы с помощью нормативно-правовых, экономических, социально-психологических, организационно-технических средств и рычагов осуществлять поддержку и помощь нуждающимся в этом группам населения и отдельным гражданам. Система социальной защиты населения выполняет функцию поддержания реального сохранения денежной единицы в условиях инфляции, оперативного механизма защиты отдельных слоев населения

(нетрудоспособных, малообеспеченных, безработных, семей с детьми, самодельного населения) от нововведений, приводящих к снижению их жизненного уровня (индексация денежных доходов, установление льготных цен на товары и услуги для пенсионеров, льготное налогообложение и т.д.)

Основные цели социальной защиты населения — избавление от абсолютной нищеты (когда среднедушевой совокупный доход семьи ниже прожиточного минимума), оказание материальной помощи населению в экстремальных условиях, содействие адаптации социально уязвимых групп населения к условиям рыночной экономики.

В первоочередном порядке в социальной защите в Российской Федерации нуждаются:

- граждане пожилого возраста, особенно одинокие и одиноко проживающие, в том числе и одинокие супружеские пары;
- инвалиды Великой Отечественной войны и семьи погибших военнослужащих;
- инвалиды, в т.ч. инвалиды с детства и дети-инвалиды;
- инвалиды из числа воинов-интернационалистов;
- граждане, пострадавшие от последствий аварии на Чернобыльской АЭС и радиоактивных выбросов в других местах;
- безработные;
- вынужденные беженцы и переселенцы;
- дети-сироты;
- дети с девиантным поведением;
- семьи, в которых проживают дети-инвалиды, дети — круглые сироты;
- малообеспеченные семьи;
- многодетные семьи;
- одинокие матери;
- лица с ограниченными возможностями.

Органы управления социальной защиты и подведомственные им предприятия, учреждения, организации, территориальные органы социальной защиты населения образуют единую государственную систему социальной защиты населения. Эта система обеспечивает государственную поддержку семьи, пожилых людей, ветеранов и инвалидов, лиц, уволенных с военной службы, и членов их семей, развитие системы социальных служб, реализацию государственной политики в области пенсионного обеспечения и трудовых отношений.