Курс экономической теории под ред. Чепурина, Киселевой

Мой сын учится в вузе, и периодически обращается ко мне с просьбой, разъяснить некоторые вопросы, которые ему не очень понятны. Часто – это вопросы по экономике. Иногда я могу ответить сходу, иногда требуется почитать соответствующий раздел в учебнике. Однажды такое обращение подвигло меня на написание заметки (см. Теория предельной полезности). Очередное обращение сына началось со следующей цитаты из учебника: «Согласно теореме Коуза, если трансакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от первоначальной (исходной) спецификации прав собственности их окончательное распределение Парето-эффективно». Мы оба рассмеялись, а сын вспомнил шутку: «Играл, угадал все буквы, но не отгадал слово». Я раскрыл сыну смысл отдельных слов, а затем объяснил, что означает фраза целиком. В очередной раз полистав учебник, я подумал, что неплохо бы восполнить пробел в образовании и дополнить свое несистемное знакомство с экономикой чтением солидного базового курса. Вот, что получилось…

Курс экономической теории: учебник – 6-е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: «АСА», 2009 г. - 848 с.

Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ
Глава 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ
Глава 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
Глава 3. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА
Глава 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА
Глава 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
Глава 6. МЕХАНИЗМ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ
Главе 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ
Главе 8. ЭКОНОМИКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ИНФОРМАЦИИ И СТРАХОВАНИЯ
Глава 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА
Глава 10. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ
Глава 11. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА
Глава 12. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ
Глава 13. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА
Глава 14 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРИБЫЛЬ
Глава 15. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА
Глава 16. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ
Глава 17. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ
Глава 18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ БАЗОВЫЕ МОДЕЛИ

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
Глава 20. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА
Глава 21. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ
Глава 22. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА
Глава 23. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА
Глава 24. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА
Глава 25. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ
Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
Глава 27. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ
Глава 28. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

Глава 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ

Человек и экономика. Каждая наука имеет свой предмет. С самого начала курса экономической теории мы должны ясно представлять себе, что будем изучать *экономическое поведение людей*. Но почему человек вообще трудится? Является ли труд первой жизненной потребностью или тягостной необходимостью? Мы приходим к проблеме *мотивации труда*, т. е. определению движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании. История становления и развития цивилизации знает два основных стимула этой деятельности – *внеэкономическое и экономическое* принуждение к труду. Экономическое стимулирование эффективного труда немыслимо без права частной собственности, явившейся основой экономической свободы.

Модели человека в экономической теории. Многообразие человеческой личности, ее неповторимая индивидуальность, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать модель человека, т. е. унифицированное представление о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических координат. Модель человека включает в себя основные параметры, характеризующие индивида, и, прежде всего, мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные, или когнитивные (от лат. *cognitio* – знание, познание) возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей, т. е. индивидуальных и общественных действий в процессе создания различных материальных и духовных благ, их распределения и использования. При этом деятельность отдельных людей и групп людей реализуется в различных хозяйственных системах в условиях ограниченности ресурсов, возможностей альтернативного использования последних и безграничности человеческих потребностей.

Среди многочисленных направлений «моделирования» человека условно можно выделить три. *Первое направление* представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками. В соответствии с теоретической конструкцией *homo economicus*, индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность в рамках определенных ограничений, основным из которых является его денежный доход. Важно заметить, что *homo economicus* – это рациональный индивидуум. Он обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной, или совершенной конкуренции. Государству в этой структуре отводится роль «ночного сторожа», обеспечивающего внутреннюю и внешнюю безопасность граждан и создающего юридическое поле для свободного обмена благами: «Если бы люди в обществе не ценили рациональность, а отдавали предпочтение причудам, случайностям и бесполезным действиям, экономическая теория почти потеряла бы свою предсказательную силу; ...ее предсказательная сила выше в тех областях общественной жизни, где решения принимаются более обдуманно».

Принято различать полную, ограниченную и органическую рациональность. *Полная рациональность*, как теоретическое допущение, предполагает, что человек наилучшим из возможных образом использует всю имеющуюся информацию и достигает наивысшего разрыва

между достигнутыми результатами и произведенными затратами (максимум выгоды при минимуме затрат). *Ограниченная рациональность* отражает невозможность при принятии хозяйственных решений использовать всю полноту имеющейся информации из-за трудностей в ее сборе и анализе, а также ограниченности познавательных способностей человека. Решения принимаются отчасти на основе опыта, интуиции и пр., а чистый выигрыш при этом меньше. В условиях ограниченной рациональности человек уже не максимизирует полезность, а только лишь занимается поиском первого доступного ему уровня удовлетворения. Здесь сама процедура поиска удовлетворительного результата оказывается в центре внимания при исследовании экономического поведения. В случае органической рациональности (Фридрих Хайек) особое внимание уделяется соблюдению формальных и неформальных правил поведения, которым следует человек.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека выработанные в рамках этого направления, представляются более сложными и основаны на уже известной нам гипотезе ограниченной рациональности. Стимулы включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера – соблюдение традиций, привычки, соображения престижа, желание наслаждаться жизнью. Несовершенная информация влечет за собой возрастание значения таких факторов, как ожидания, предчувствия и т. п., на что особое внимание обращал выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс. В этих условиях представляется невозможным достижение целей хозяйствующих субъектов посредством механизма свободной конкуренции. В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство государства.

Третье направление представлено принципиально новой разновидностью модели «экономического человека», отражающей современные реалии. Для нее характерно возрастание значения не столько материальных, сколько духовных потребностей личности (удовлетворенность от самого процесса труда, его социальная значимость, сложность и др.). Новую модель отличают многообразие и динамизм потребностей, главной из которых является потребность в свободе самовыражения, установления связей с другими людьми, свобода духовного самоопределения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями. Использование экономического подхода к анализу неэкономических сторон жизни людей получило название «экономического империализма». Выдающийся вклад в такого рода исследования внес современный американский экономист Гэри Беккер, лауреат Нобелевской премии по экономике. Он дал оригинальное объяснение таким ситуациям, как принятие решений о количестве желаемых детей в семье, совершение преступлений, принятие решений о продолжении образования и др., где прослеживается проблема рационального выбора.

Глава 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Предмет экономической теории. Наиболее распространенной и общепризнанной является формулировка определения предмета науки, данная английским экономистом Лайонелом Роббинсом: «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».

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. *Макроэкономика* занимается изучением законов функционирования всей национальной экономики в целом, а также входящих в нее так называемых агрегатов – домашних хозяйств, частного и правительственного сектора.

При исследовании экономических процессов и явлений вне зависимости от того, ведется ли анализ на микроэкономическом или макроэкономическом уровнях, различают позитивный и нормативный анализ: «позитивная наука… – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативная или регулятивная наука… – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть». Позитивная экономическая наука является или может являться «объективной» наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук. На практике подобная объективность в полной мере недостижима. Будучи сами составной частью объекта исследования и не располагая всей полнотой информации о происходящем в экономической жизни, аналитики могут по этим причинам приходить к различным заключениям, что свидетельствует о том, насколько трудно быть объективно беспристрастным при исследовании явлений общественной жизни.

Нормативная экономическая наука содержит четко выраженный оценочный компонент и пытается ответить на вопрос «что должно быть?» Приемлем ли для общества размер безработицы, сложившийся в настоящее время? Обеспечивает ли рынок справедливое распределение созданного богатства? Нужно ли поддерживать мелкий бизнес?.. Из сказанного становится ясно, насколько тесно связаны между собой экономическая теория (особенно нормативная экономическая теория) и государственная экономическая политика. В самом 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 цепей: экономического роста, научно-технического прогресса, более справедливого распределения доходов, полно занятости и др.

Метод экономической теории. Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384–322 гг. до нашей эры). Он впервые сформулировал основные принципы познания экономической и других форм общественной жизни с помощью 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.

Метод научной абстракции состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Метод научной абстракции используется для построения экономических моделей – упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными. 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. Способ проверки гипотезы на истинность называется верификацией. Способ проверки гипотезы на ложность называется фальсификацией. Сумма проверенных (верифицированных) гипотез образует теорию.

При построении экономических моделей, выработке теорий, выявлении экономических законов экономическая наука широко использует метод *функционального анализа*, отражающий принцип взаимной зависимости экономических явлений. Функцией называется переменная величина, зависящая от других переменных величин. Таким образом, функция выступает как зависимая переменная от аргумента – независимой переменной. Функциональные зависимости очень наглядно проявляются при использовании графических построений в рамках эконометрического моделирования экономических процессов. *Эконометрика* – наука об экономических измерениях. *Графический метод*, используемый экономистами, имеет одну интересную особенность – здесь независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) – на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

При выявлении причинно-следственных связей между экономическими явлениями можно часто наблюдать временной разрыв между причиной и следствием. Выявление причинно-следственных связей в экономике, таким образом, является весьма непростой задачей.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением метода *предельного анализа*. Предельная величина в экономической науке – это дополнительная величина. Так, предельная полезность выступает как 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. Ясно, что последние будут продолжать свою деятельность, как правило, тогда, когда предельные выгоды от нее будут больше, чем предельные затраты, связанные с нею. Стимулы к продолжению экономической активности данного рода исчезают, как только предельные затраты оказываются выше предельных выгод.

В случаях, когда решения одного экономического агента оказывают влияние на решения других, экономическая наука для исследования взаимодействия между ними может использовать *теорию игр*. Недаром книга, выпущенная в 1944 году авторами теории игр Джоном Нейманом и Оскаром Моргенштерном, называлась «Теория игр и экономическое поведение».

Основные направления и школы в экономической теории.

Первые известные попытки систематизации экономических знаний связаны с греческими мыслителями, в первую очередь Аристотелем (364–322 до н. э.) и Платоном (428–348 до н. э.).

В XVII-XVIII вв. основным направлением экономической мысли был меркантилизм – концепция., которая видела основу национального процветания в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшимися главными формами богатства. К числу виднейших представителей этого направления можно отнести француза А. Монкретьена (1575–1621), английского экономиста Томаса Мэна (1571–1641), французского экономиста и политика Жана Батиста Кольбера (1619–1683), российского экономиста и публициста Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726).

Французские ученые Франсуа Кенэ (1694–1774) и Анн Тюрго (1727–1781) явились основателями школы физиократов, представители которой считали, что только земля продуктивна и что только труд сельскохозяйственных работников способен создать чистый продукт, то есть доход, превышающий затраты. Все другие виды деятельности (промышленность, торговля) являются «бесплодными», поскольку они лишь перерабатывают продукты, не увеличивая их количество.

В формировании и развитии политической экономии как науки выдающуюся роль сыграли такие ученые, как Уильям Петти (1623–1687), Адам Смит (1723–1790), Давид Рикардо (1772–1823), Джон Стюарт Миль (1806–1873), Жан-Батист Сэй (1762–1832). Несмотря на различия их взглядов, иногда существенные, все они относятся к классикам политической экономии. Прежде всего, классики – сторонники экономического либерализма, суть которого нередко выражается словами *laissez faire* (буквально – «оставьте делать» – фр.) Принцип *laissez faire* – политическое требование, сформулированное еще школой физиократов; полная экономическая свобода личности и свободная конкуренция, не ограниченная вмешательством государства.

А. Смит и его последователи разработали экономическую теорию, в основе которой лежала концепция трудовой стоимости. Они считали, что богатство создается не только земледелием, но и трудом всех других классов, всей нации в целом, что исключает всякое различие между «бесплодными» и производительными видами деятельности.

На основе теории трудовой стоимости немецкий экономист и социолог Карл Маркс (1818–1883) создал учение об эксплуататорском характере рыночного хозяйства (Маркс использовал термин «капитализм»). Только труд наемных рабочих создает богатство общества. Прибыль капиталистов представляет собой неоплаченный труд рабочего класса. Многие положения и прогнозы Маркса, носившие утопический характер не подтвердились практикой развития общества.

Во второй половине XIX в. ученые все чаще стремятся к исследованию проблем оптимизации распределения ограниченных ресурсов, широко применяя для этих целей аппарат предельных величин, математические методы. Вслед за этим меняется и название самой науки. Термин political economy («политическая экономия») вытесняется новым названием – economics («экономическая теория»). Свое новое имя экономическая наука получила в вышедшей в 1890 г. книге выдающегося английского экономиста, основоположника неоклассического направления, главы «кембриджской школы» Альфреда Маршалла (1842–1924). В центре внимания представителей неоклассического направления находился анализ условий при которых

потребители и производители максимизируют свое благосостояние. Как показал А. Маршалл, такая максимизация возможна лишь в условиях свободной конкуренции, и именно тогда, когда рынок приходит в состояние сбалансированности, равновесия. Созданные неоклассиками инструменты анализа и сегодня составляют «золотой фонд» мировой экономической науки. Это – эластичность спроса, предельный анализ и др.

Идеализация механизма свободной конкуренции («невидимая рука» рынка способна направлять развитие экономики по наиболее эффективному пути), недооценка роли государства (оно должно быть лишь «ночным сторожем»), характерные для неоклассиков, определяли развитие экономической теории на протяжении ряда десятилетий, вплоть до конца 20-х годов прошлого века. Экономическая теория этого периода получила широко используемое сегодня название «микроэкономика».

На рубеже XIX и XX веков науке стали известны имена таких выдающихся ученых-неоклассиков, как Артур Пигу (1877–1959), Карл Менгер (1840–1921), Евгений Бём-Баеерк (1851–1914), Фридрих Визер (1851–1926), Леон Вальрас (1834–1910), Вильфредо Парето (1848–1923) и др. Именно в их трудах были окончательно сформулированы основные принципы маржинализма (от marginal – предельный – англ.) или теории предельной полезности, знаменовавшей поистине революционный прорыв в представлении о ценности, цене, пропорциях обмена, издержках, спросе и предложении и др. Маржиналисты в основу экономического анализа положили субъективные оценочные суждения вовлеченных в хозяйственные отношения субъектов.

Особое место и экономической науке занимают такие последователи принципа laissez faire, как австро-американский экономист Август Фридрих фон Хайек (1899–1992) и австрийский экономист Людвиг Фон Мизес (1891–1973). На протяжении всей своей творческой жизни эти ученые стояли на позициях непримиримых противников государственного вмешательства в экономику, предупреждали об опасности чрезмерной зарегулированности хозяйства, которая незаметно для ее последователей ведет к тоталитаризму.

Вместе с кризисом хозяйства (1929–1933 гг.) наступил кризис и микроэкономической теории, в частности, неоклассического направления как ее сердцевины. На авансцену экономической мысли поднимается новое направление научного анализа – *кейнсиаиство*, поставившее в центр внимания проблемы макроэкономики. Вышедшая в 1936 г книга выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Койнса (1883–1946) «Общая теория занятости, процента и денег» произвела подлинную революцию в экономической теории и дала ответы на многие вопросы, которые не могли быть решены в рамках только микроэкономического анализа.

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, и именно он выступает решающим фактором развития производства и предложения. Для повышения совокупного спроса Кейнс рекомендовал использовать налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику государства. В дальнейшем значительный вклад в разработку теоретической системы Кейнса внесли американские ученые Элвин Хансен, Пол Самуэльсон, английский экономист Джон Хикс и другие.

Кейнсианский подход к механизму функционирования экономики имел большой успех с конца 1940-х и до 1960-х гг., когда он стал подвергаться критике со стороны монетаристов. *Монетаризм* представляет собой такое течение экономической мысли, которое ставит деньги в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебательном движении национального хозяйства. Монетаристские концепции послужили основой кредитно-денежной политики, используемой в качестве важнейшего направления государственного регулирования экономики. Задача государства в области управления экономикой сводится, с точки зрения современных монетаристов, к контролю над эмиссией денег и денежной массой, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского процента для борьбы с инфляцией.

В современном виде концепция монетаризма наиболее ярко выражена в работах лауреата Нобелевской премии по экономике за 1976 г. профессора Чикагского университета Милтона Фридмена (1912–2006). Положения монетаристов относительно неэффективности денежной

политики в краткосрочном периоде были подвергнуты критике сторонниками новой классической макроэкономической теории. Эта научная школа сформировалась в 1970-е гг. в результате применения принципов микроэкономического анализа к сфере макроэкономики. Новые классики выдвинули гипотезу рациональных ожиданий, за которую ее автор – Роберт Лукас (род. 1937), профессор Чикагского университета, удостоился Нобелевской премии по экономике за 1995 г.

Еще одним важным направлением современного экономического анализа является теория экономики предложения, завоевавшая популярность в 1970–1980-е гг. Виднейшим ее представителем является американский экономист Артур Лаффер (род. 1941).

Особое место в современной экономической теории занимает институционально-социологическое направление, представителями которого являются Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт. Институционалисты предложили исследовать человека не изолированного, а в зависимости от его среды. Поэтому «человека экономического» они заменяют «человеком социологическим», находящимся в центре совокупности общественных отношений, или «человеком в конкретной ситуации».

В послевоенный период «чистый» институционализм пошел на убыль. Из отдельного течения институционализм превратился, с одной стороны, в элемент экономической теории, с другой – в метод общего анализа процессов и сдвигов в реальной экономической системе. Ко второму случаю можно отнести современный неоинституционализм, в рамках которого возникла экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория экономической организации (Рональд Коуз, Оливер Уильямсон, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен, США) и др.

На протяжении XX века в экономической теории сложилось господствующее положение так называемого «основного течения» (mainstream). Этим термином принято называть неоклассическую теорию. Широко известен учебник П. Самуэльсона «Экономика», считающийся образцом «основного направления» в преподавании современной экономической науки.

Глава 3. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Три основных 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.

Производство и экономика. Являются ли термины «производство» и «экономика» синонимами? Производство материальных благ, например, в рабовладельческом обществе, при крепостном праве, в сталинскую эпоху в СССР было основано на насилии, принуждении, на тех методах, которые принято называть внеэкономическими. Экономика же появляется там и тогда, где и когда производство регулируется механизмами, которые основаны на ценовых сигналах, т е. колебаниях рыночных цен, динамике прибылей и убытков и т. п. Вое это – атрибуты рыночного хозяйства. Следовательно, строго говоря экономика – это синоним не слова «производство», а синоним понятия «рыночное хозяйство». Наше разграничение категорий производство и экономика основано на подходе, свойственном пониманию предмета экономической теории как науки о рыночном хозяйстве. Однако если еще раз вернуться к определению предмета экономической теории как науке о выборе, который осуществляют люди в условиях ограниченных ресурсов, то можно согласиться с тем, что проблема выбора в процессе хозяйственной жизни стояла и стоит перед людьми при любом социальном устройстве. С этой точки зрения мы и можем говорить об экономике иных, альтернативных рыночному хозяйству систем.

Общественное производство и богатство общества. *Производство* – это целесообразная деятельность людей направленная на удовлетворение их потребностей В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства – труд, капитал, земля, предпринимательство.

В современной экономической науке мы будем чаще встречаться с термином ресурсы. Дело в том, что названные четыре фактора представляют собой весьма укрупненное представление об основных элементах экономического потенциала той или иной страны. Например, накопленные знания высококвалифицированного программиста следует отнести к труду или к капиталу как факторам производства? А информацию? Вот почему все чаще экономисты стали употреблять термин ресурсы, под которыми подразумеваются производственные блага, созданные природой или людьми.

Результатом производства является создание материальных и нематериальных *благ*, удовлетворяющих человеческие *потребности*. *Потребности* человека можно определить, как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. *Благо* – это средство для удовлетворения потребностей. Классификация благ: экономические и неэкономические; потребительские и производственные; частные и общественные. Потребности людей не ограничиваются лишь использованием в своих целях материальных благ. И услуга адвоката, и лекция в университете, и цирковое представление удовлетворяют определенные человеческие потребности, и потому мы можем говорить о производстве нематериальных благ.

Факторы производства, или ресурсы. В самом общем виде мы можем определить ресурсы как блага производственного назначения, необходимые для создания конечных товаров и услуг.

Богатство общества в его традиционном понимании, восходящем к основоположникам классической школы, представлялось как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. Но современная экономическая мысль критически относится к тезису об исключительно материальном содержании богатства. Иные времена – иной подход к пониманию этой категории: богатство – это все, что люди ценят. Такое определение богатства позволяет включить в него и профессиональные знания, и природные ресурсы, и природные способности человека, и свободное время. Богата или бедна Россия? Можно услышать прямо противоположные ответы на этот вопрос. Да, мы бедны, потому что у нас не хватает отечественного продовольствия, отечественной одежды, жилищ по доступным ценам для большинства населения страны и т д. Да, мы богаты, потому что обладаем огромными запасами природных ресурсов, квалифицированными кадрами, приоритетом во многих фундаментальных научных исследованиях.

Понимание богатства зависит от оценок людей. Это – во многом нормативная категория и вне суждений человека о ценности того или иного блага не существует. Можно дать и такую характеристику понятия: богатства – это все, что расширяет выбор человека, или его альтернативные возможности.

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

Производство – это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Но исходный только в рамках той очевидной истины, что для того, чтобы жить, человек должен есть, пить, иметь жилище и т.п. 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. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства лишь во внерыночных системах хозяйства. В системе рыночного хозяйства непосредственной целью является получение прибыли. Это – не изъян системы рыночной экономики, а ее важнейшее преимущество. «Стремление к прибыли, – подчеркивает выдающийся австрийский экономист Ф. Хайек, – это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно. Высокосознательный социалистический лозунг «производство во имя потребления, а не ради прибыли…» свидетельствует о полном отсутствии внимания к тому, как приумножаются производительные возможности».

Обмен. Мы должны подчеркнуть мысль многих экономистов–неоклассиков о *производительности обмена*. Смысл выделенных слов заключается в том, что обмен способствует увеличению богатства общества. Эта идея не всегда являлась общепризнанной. Так, физиократы считали производительным только труд в сельскохозяйственном производстве. А.

Смит и Д. Рикардо считали производительным и труд в сфере промышленности. К. Маркс считал производительными только отрасли материального производства и всячески подчеркивал непроизводительный характер обмена. Обмен так же производителен, как и производство, потому что он 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). Расхожие представления о том, что торговцы «ничего не создают» покоятся на мифе о непременно материальном осязаемом характере богатства.

Распределение как категория экономической науки – это не только распределение произведенных товаров и услуг. Это и распределение или размещение ресурсов, или 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, а не по чьему-либо личному указанию. Распределение и обмен не просто опосредствуют связь между производством и потреблением. В известном смысле производство вообще невозможно без «первичности» обмена и распределения.

Потребление можно рассматривать как своеобразное отрицательное производство по выражению А. Маршалла. Потребление можно подразделить на два типа – личное и производственное (или производительное). 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.

Технологический выбор в экономике и кривая производственных возможностей.
Ограниченность ресурсов определяет альтернативность их использования. Допустим, необходимо произвести два товара – пушки и масло. Технологический выбор представлен комбинациями альтернативных возможностей (рис. 1).

Возможности	Масло, млн. кг	Пушки, тыс. шт.	Цена (альтернативная стоимость) 1 млн. кг масла, выраженная в тыс. шт. пушек
A	0	15	-
B	1	14	1
C	2	12	2
D	3	9	3
E	4	5	4
F	5	0	5

Рис. 1. Альтернативные возможности производства масла и пушок

Альтернативы представлены и на графике кривой производственных возможностей, или кривой трансформации (рис. 2). При абсолютном использовании всех ресурсов, т. е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В случае же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой трансформации, а, например, в точке Y. Общество не в состоянии одновременно увеличить и военное, и гражданское производство и переместиться в точку S. Поэтому кривую трансформации в экономической теории часто называют границей производственных возможностей.

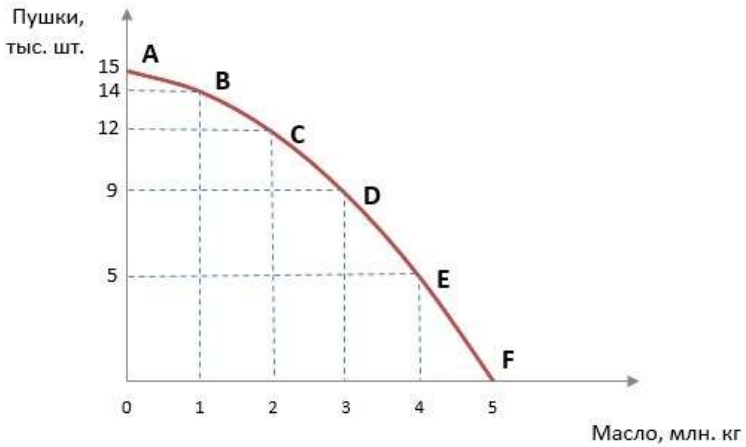


Рис. 2. Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)

Возможен ли переход с низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей? Да, этот переход 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 3 показано соотношение между объемом накопления и уровнем текущего потребления у четырех разных стран (A, B, C, D), имеющих одну и ту же кривую трансформации. У страны A самый низкий из всех четырех стран объем накопления, а у страны D – самый высокий.

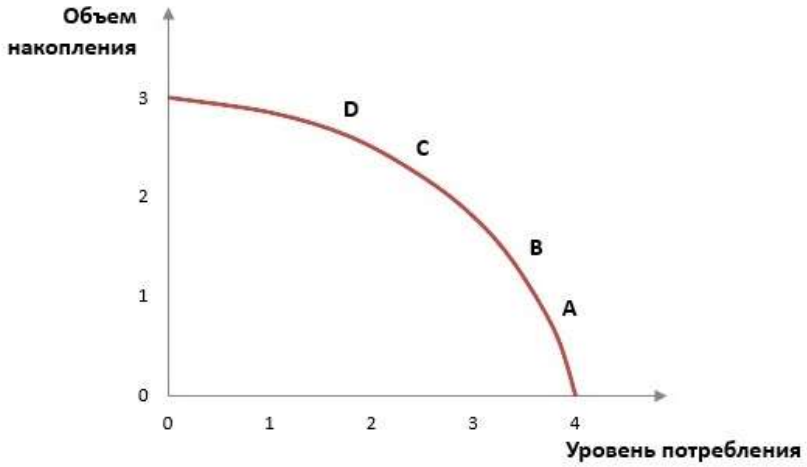


Рис. 3. Накопление и потребление в различных странах

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. 4).

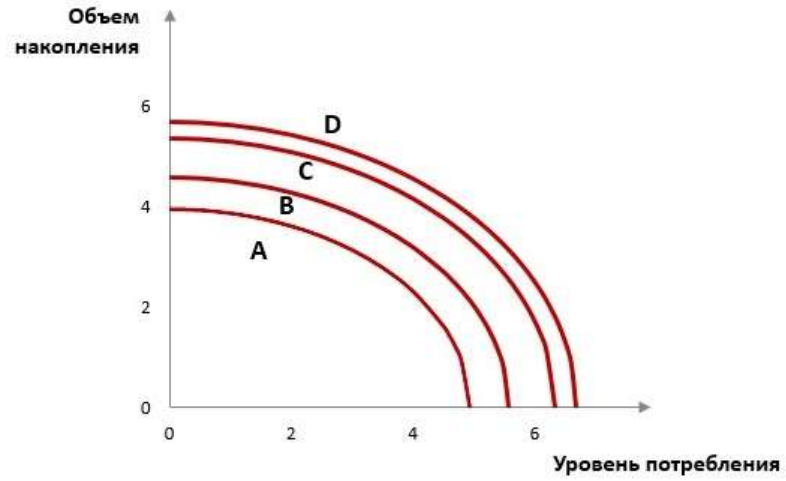


Рис. 4. Кривая производственных возможностей: экономический рост

Если сравнить рис. 3 и 4, то можно констатировать следующее: страны А и В, имевшие сравнительно небольшие объемы накоплений, ненамного увеличили и свои размеры потребления. Иная картина наблюдается в странах С и D, где были реализована большие объемы накоплений. Эти страны получили возможность существенного повышения уровня потребления по сравнению со странами А и В.

Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей. С помощью таблицы (рис. 1) и кривой производственных возможностей (рис. 2) можно показать цену, которую платит общество за производство каждого дополнительного миллиона тонн масла. Последний столбец таблицы (рис. 1) показывает, от какого количества пушек надо отказаться чтобы произвести еще 1 млн. кг масла. Указанные цифры показывают цену масла, выраженную в пушках, а не в привычных для нас денежных единицах. На это обстоятельство нужно обратить особое внимание. Здесь мы впервые сталкиваемся с категорией цены как альтернативной стоимости. Обыденные представления сводят цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена чего-либо не обязательно выражается в деньгах. Экономическое понимание категории цены связано с понятием альтернативной стоимости, или издержек упущенных возможностей. Издержки упущенных возможностей какого-либо блага – это количество другого (или других) благ, от производства которых нужно отказаться. В нашем примере цену масла мы выражаем в количестве пушек, производством которых нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительный 1 млн. кг масла.

За каждый дополнительный миллион килограммов масла общество должно платить все большую цену в виде непроизведенных пушек. Налицо – возрастающие издержки замещения одного товара другим, или возрастающие издержки упущенных возможностей. Почему издержки упущенных возможностей должны непременно возрастать при переключении с военного на гражданское производство? Переходя от производства одного блага к производству другого, мы перебрасываем имеющиеся ограниченные ресурсы общества из военного в гражданское производство. Такое переключение ресурсов по мере наращивания производства масла будет обходиться обществу все дороже. Депо в том, что ресурсы не обладают полной взаимозаменяемостью. Следовательно, «переналадка» общественного производства будет обходиться обществу все дороже и дороже.

Тем не менее, экономическая теория рассматривает и гипотетический случай полной взаимозаменяемости ресурсов. В таком случае кривая трансформации будет иметь линейный вид (рис. 5), что означает постоянные издержки упущенных возможностей при переходе от производства одного блага к производству другого.

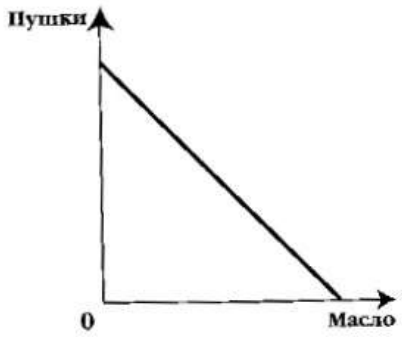


Рис. 5. Кривая трансформации: постоянные издержки упущенных возможностей

Глава 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия. Хозяйственная система – особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ. Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: *спонтанный*, *или стихийный порядок и иерархию*. В спонтанных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. что, как и для кого производить. Но есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это – система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего Центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система называется иерархией. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель отдает приказы своим подчиненным. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или центрального управляющего государственного органа.

В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий. Но от чего зависят столь различные формы координации экономического выбора людей? Для этого нам нужно обратиться к новой категории, которая используется современной экономической теорией: трансакционные издержки. Термин впервые был введен в экономическую науку американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его работе «Природа фирмы» (1937 г.). Назовем важнейшие из них: издержки поиска информации, издержки заключения хозяйственного договора (контракта), издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения.

К. Эрроу дал более широкое определение: трансакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы. Другими словами, любая система функционирует с «трением». И рыночная экономика, и альтернативные ей системы сталкиваются с трансакционными издержками. В одном случае мы видим, что трансакционные издержки – это издержки эксплуатации рыночной (ценовой) системы координации деятельности экономических субъектов. Но и при социализме так называемое плановое хозяйство, устроенное по иерархическому принципу управления, не могло избежать трансэкционных издержек. Издержки согласования планов между вышестоящими и нижестоящими инстанциями, издержки, связанные с поиском дефицитных товаров, издержки оппортунистического поведения, т. е. бесконечные «приписки», завышение объема произведенной продукции и т. п. требовали содержания огромного аппарата контроля.

В любом обществе экономические агенты стремятся снизить величину трансакционных издержек. В связи с этим можно сказать, что возникшие эволюционным путем или в результате осознанной человеческой деятельности институты выполняют задачу минимизации трансакционных издержек. Та или иная система будет функционировать как иерархия или как спонтанный порядок в зависимости от величины трансакционных издержек. Представим себе, что в обществе необходимо собрать информацию о том, что, как и для кого производить. Наиболее дешевым способом окажется здесь спонтанный порядок, ибо «собрать в единый кулак» всю рассеянную

информацию о ценах, предпочтениях, наличных ресурсах окажется непосильной никакому Центру задачей. А вот в рамках фирмы способом, экономящим трансакционные издержки, оказывается иерархия. Таким образом, оценивать эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохие или хорошие), а с точки зрения экономии трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства: попытка построить все общественное производство по типу фирмы, или «единой фабрики», как писал В. И. Ленин, оказалась несостоятельной из-за огромных трансакционных издержек, с которыми связано регулирование из Центра (Госплана).

Права собственности как «правила игры» в хозяйственных системах. Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т. д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ, и касаются их использования. Права собственности есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе. «Права собственности — это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, – определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса».

Собственность, писал К. Менгер, своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ». Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключающий характер. Таким образом, отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Обеспечение этого права сопряжено с издержками. В некоторых случаях эти издержки могут быть очень высокими. Хорошо известно, что владельцы домов в районах с высоким уровнем преступности «отказываются от них, когда издержки обеспечения прав собственности сводят чистую ценность этой собственности к нулю».

Отсутствие исключений из доступа к ресурсам, или свободный доступ к ним, означает, что они — ничьи, что они не принадлежат никому или, что тоже самое, всем (общая собственность). Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает *специфицировать* права собственности на них. Другими словами, спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами. Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу. Основная цель спецификации заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения.

Экономическая теория рассматривает различные режимы прав собственности: частная собственность, государственная, коммунальная, общая собственность, или свободный доступ. Свободный доступ, или общая собственность порождает проблему, которая в экономической науке называется *трагедией общин*. Этим термином обозначается тенденция к хищническому использованию общей собственности (это один из архетипов системной динамики, подробно описанный Сенге в Пятой дисциплине).

Современная хозяйственная система западных стран именуется «смешанной экономикой». И все-таки мы не совершим большой ошибки, если назовем эти страны капиталистическими. Во-первых, определяющим способом передачи информации в них является механизм ценовых сигналов, или спонтанный порядок. Во-вторых, в частной собственности находится преобладающая доля редких (ограниченных) ресурсов, главным из которых является капитал. Поэтому термин «смешанная экономика» отражает всего лишь то обстоятельство, что в чистом виде мы не наблюдаем ни спонтанного порядка, ни иерархии; ни правового режима исключительно частной собственности,

исключительно общей собственности, исключительно государственной или коммунальной собственности. «Смешанная экономика» означает сосуществование механизма рыночной координации и государственного регулирования экономики. Речь не идет о некоем «третьем пути», по которому якобы идут такие страны, как Великобритания. Австрия, Швеция, Япония, Южная Корея и т.п. Более того, расширение государственного сектора с неизбежностью будет усиливать иерархические компоненты в данной системе хозяйственных связей. А это чревато нарастанием трансакционных издержек, перечеркивающим благие намерения, с которыми связано усиление роли государства в экономике. (Подробнее см. Джеймс Скотт. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения человеческой жизни)

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Микроэкономику как раздел экономической теории часто называют наукой о ценообразовании.

Рынок и условия его возникновения. В самом общем виде рынок можно определить как стихийный порядок. *Рынок* – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство. Важнейшими условиями возникновения рынка являются общественное разделение труда и специализация. (Подробнее см. Почему странам с низкой производительностью тоже находится место в мировом разделении труда?) Условием возникновения рынка является и так называемая экономическая обособленность, или хозяйственная автономия субъектов рынка. Адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности является режим частной собственности.

Современная экономическая теория делает акцент на том, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться. Для возникновения рынка какого-либо продукта важна и величина трансакционных издержек. Трансакционные издержки определяют условия и границы рыночной деятельности.

Важным условием возникновения рынка является свободный обмен ресурсами.

Экономические и неэкономические блага. Товар. Благо — это средство удовлетворения потребностей человека. Следует четко разграничивать экономические и неэкономические блага. Это различие связано с понятием редкости. Благо неэкономическое имеется в неограниченном количестве. Экономическое благо является редким благом. Неоклассическая школа подчеркивает, что товар – это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар должен обязательно быть продуктом труда.

Важнейшими характеристиками товара являются потребительная ценность (стоимость) и меновая ценность (стоимость).[1] Полезность блага, его свойства, благодаря которым оно может удовлетворять ту или иную потребность людей, делают благо *потребительной ценностью*. Потребительная ценность блага должна удовлетворять потребности не того, кто его произвел, а поступать для потребления другим людям, через обмен и удовлетворять потребности других членов общества. *Меновая ценность* – это количественное отношение, в котором потребительные ценности одного рода обмениваются на потребительные ценности другого рода.

Сторонники трудовой теории стоимости считали (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др.), что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу – труд. Однако в современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность, причем именно проблема сравнения, соизмерения различных полезностей занимает важнейшее место в их учении.

Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Согласно трудовой теории стоимости, стоимость непосредственно создается в производстве, это – объективное свойство

[1] В дореволюционные времена и первое десятилетие после Октябрьской революции 1917 г. английский термин «value» и немецкий «Wert» в русской экономической литературе переводились словом «ценность».

товара. Но если без рыночных оценок покупателей невозможно выявить полезный эффект произведенной продукции, то, очевидно, стоимость (ценность) есть прежде всего категория обмена. Неоклассики, в том числе и австрийская школа, подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие несколько равноправных факторов производства – труд, капитал, земля, предпринимательские способности, а не только один труд (подробнее см. Теория предельной полезности).

Ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность. В теории же А. Маршалла определение стоимости и цены сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства товара).

Происхождение денег. Вопрос о происхождении денег связывается с процессом развития обмена. Самой простой формой обмена является бартер. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. По мере развития обмена в разных регионах выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту (термин К. Менгера). Выражаясь современным языком, речь идет о товаре, обладающем наибольшей ликвидностью. Товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. Деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена.

В связи с анализом денег мы можем дать еще одно определение категории цены. Цена – это пропорция обмена товаров на деньги. Таким образом, мы видим, что определения цены могут охватывать разные стороны этого важнейшего рыночного феномена. Во-первых, цена – это альтернативные издержки. Во-вторых, цена – это информационный сигнал, который подсказывает субъекту рыночного хозяйства наиболее выгодное направление его деятельности. И, наконец, цена – это пропорция обмена товаров на деньги.

Золото и серебро стали деньгами потому, что обладали совокупностью качеств, позволяющих им лучше, чем другим товарам, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена: сохраняемость, портативность, экономическая делимость, относительная редкость золота в природе. В современных условиях мы используем бумажные деньги. Мы затронем лишь два аспекта, связанных с природой современных денег: деньги как *ликвидность* и как *декретные* деньги. Почему какие-то куски бумаги обладают абсолютной ликвидностью? Деньги – это *общепризнанное* средство обмена.

Чем определяется ценность современных денег, точнее, обладают ли вообще бумажные деньги ценностью? Современная экономическая теория отвечает на этот вопрос так: люди ценят бумажные деньги и поэтому делают их «бумажками», имеющими ценность. Ценность денег определяется во многом доверием к правительству и Центральному банку. Центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то их ценность исчезнет совсем. *Деньги помогают сокращать трансакционные издержки*, облегчая и ускоряя обмен.

Основные элементы рыночного механизма. Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: *цене, спросе и предложении, конкуренции*. Изменение относительных цен служит ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. 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. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления. 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.

Основные типы рыночных структур. 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 (стандартностью) продаваемой продукции, равным доступом всех участников рыночных отношений к информации.

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

1) чистая монополия, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;
2) олигополия, когда в отрасли существует небольшое число фирм;
3) монополистическая конкуренция, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, производящих дифференцированную продукцию.

Цена, спрос и предложение. Как правило, чем выше цена, тем меньше число тех, кто согласится купить данный товар (рис. 6).

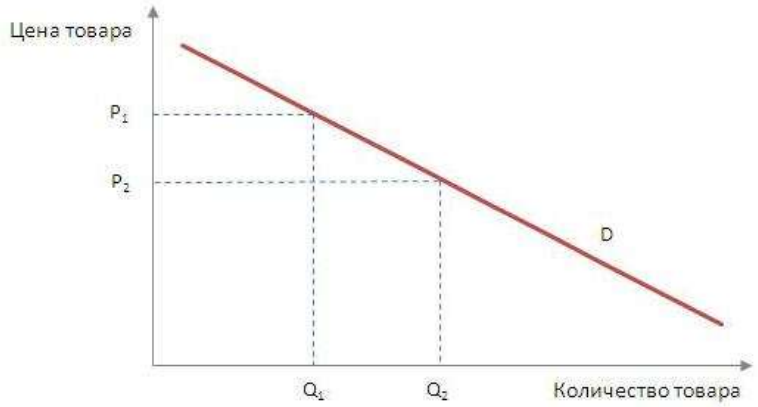


Рис. 6. Кивая спроса

Кривую D в экономической литературе называют кривой спроса. При предположении, что функция спроса носит линейный характер, уравнение кривой спроса:

(1) $Q_D = a - b*P$

Полученная кривая иллюстрирует закон спроса, который можно сформулировать следующим образом; если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Об исключениях из этого правила см. Инверсия кривой спроса: эффекты Гиффена и Виблена.

Если теперь рассмотрим рыночную ситуацию со стороны продавцов, или со стороны предложения, то заметим обратную картину. Чем выше цена, тем, при прочих равных условиях, выше размер предложения на рынке данного товара (рис. 7).

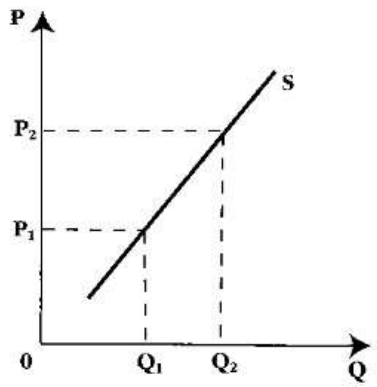


Рис. 7. Кривая предложения

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Однако было бы неправильно представить их как раз и навсегда данные. Под воздействием ряда факторов кривые

спроса и предложения могут смещаться. В связи с этим важно различать величину спроса и сам спрос, а также величину предложения и само предложение. При снижении цены увеличивается величина спроса, сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным. Можно говорить об увеличении спроса, если при каждой цене (и высокой, и низкой) покупатели будут приобретать большее количество данного товара. Так в жаркие летние месяцы возрастает спрос на прохладительные напитки и мороженое. В этом случае будем двигаться не по кривой D_1 а произойдет сдвиг кривой в новое положение D_2 (рис. 8).

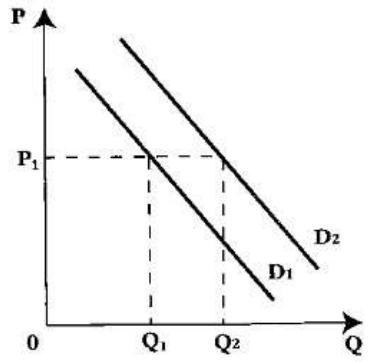


Рис. 8. Сдвиг кривой спроса

Главный фактор, воздействующий на предложение, – издержки производства. Поэтому, если в результате использования достижений технического прогресса или, применительно к сельскому хозяйству, в силу благоприятных погодных условий удается снизить издержки производства, кривая предложения S, смещается вправо (рис. 9). К сдвигу кривой предложения приводят также и изменения в налогообложении: повышение налогов, которые уплачивает производитель, приводит к сдвигу кривой предложения влево, а снижение налогов – к сдвигу кривой вправо.

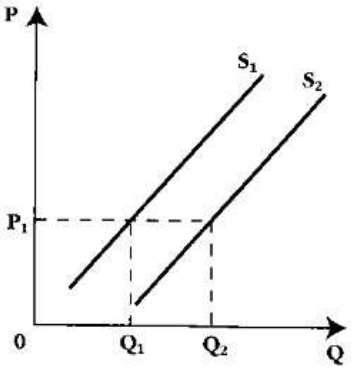


Рис. 9. Сдвиг кривой предложения

На каком уровне должна установиться цена? Чтобы ответить на этот вопрос, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения (рис. 10). В точке встречи Е спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравновешивающая цена, или цена равновесия.

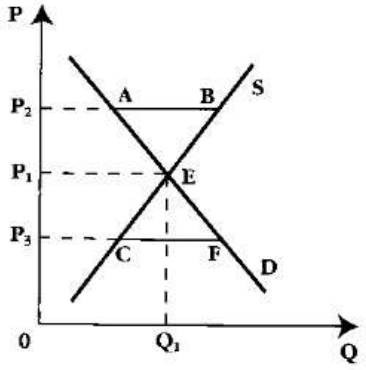


Рис. 10. Цена равновесия

При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены. При цене ниже уравновешивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF) и возникает дефицит товара на рынке. В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх. Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок. *В точке равновесия экономическое движение прекращается.*

Анализ закономерностей изменения спроса и предложения и механизма образования цены равновесия дает возможность более полно охарактеризовать экономическую свободу как важнейшее условие нормального функционирования рыночного механизма и достижения общего равновесия. Экономическая свобода подразумевает, во-первых, свободу предпринимательства; во-вторых, свободу выбора продавцов и покупателей, т.е. свободу торговли; в-третьих, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения; в-четвертых, свободу ценообразования.

Эластичность спроса и предложения.

То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует степень эластичности спроса в зависимости от цены (рис. 11). Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены. Основным моментом, на который нужно обратить внимание, является общая сумма денег, которую покупатели уплачивают продавцам. Общая выручка, или валовой доход, продавца всегда равна цене, умноженной на количество проданного товара, или произведению P*Q. На рис. 11а представлен случай, когда падение цены в 3 раза вызвало рост спроса тоже в 3 раза, и общая выручка не изменилась. На рис. 11б снижение цены в 3 раза сопровождалось ростом закупок лишь в 2 раза, и общая выручка сократилась. Другая ситуация представлена на рис. 11в. Выручка возрастает, потому что объем спроса вырос больше, чем упала цена.

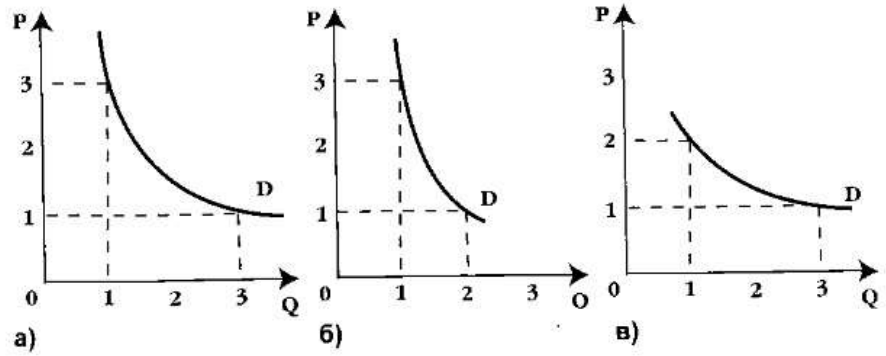


Рис. 11. Эластичность спроса

Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены представляет собой отношение изменения объема спроса к вызвавшему его изменению цены:

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом величины спроса, так что общая выручка остается неизменной (рис. 11а), мы говорим о единичной эластичности спроса (E_D= 1). Когда снижение цены вызывает меньший рост объема спроса (рис. 11,), спрос неэластичен (E_D < 1). Когда снижение цены вызывает больший рост величины спроса (рис. 11в), мы говорим об эластичном спросе (E_D > 1). Коэффициент эластичности спроса по цене, как правило, является отрицательной величиной; однако в экономической теории принято пользоваться абсолютным значением этого показателя, не принимая во внимание знак «минус». Например, повышение цен на яблоки на 10% вызвало уменьшение величины спроса на 5%. Коэффициент эластичности равен: –5% / 10% = –0,5. Но нас будет интересовать абсолютное значение, которое равно 0,5.

На степень эластичности спроса влияет целый ряд факторов: наличие товаров-субститутов (т. е. взаимозаменяемых товаров, например, чай и кофе), размер дохода потребителя, качество товара, удельный вес товара в бюджете потребителя, является ли товар предметом роскоши или предметом первой необходимости, ожидания потребителя и т.д. Помимо товаров-субститутов, существуют и товары-комплементы (взаимодополняемые товары, например, пылесосы и мешки для сбора пыли). Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой товар называется перекрестной эластичностью.

Одним из важных факторов, влияющих на спрос, является уровень доходов. При изменении доходов спрос на товары изменяется по-разному. В связи с этим мы говорим об *эластичности спроса в зависимости от дохода*:

$$E_D^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$$

где E – коэффициент эластичности спроса в зависимости от дохода, Q – величина спроса, а I – доход покупателей.

На основе анализа взаимосвязи между изменением дохода и спросом на разные товары можно построить график «доход–расходы» для отдельного блага (при предположении, что цена блага остается неизменной). Такие графики называют кривыми Энгеля (рис. 12).

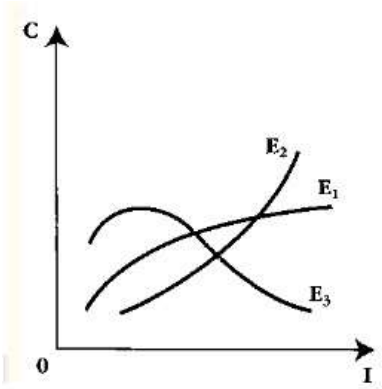


Рис. 12. Кривые Энгеля: для нормальных товаров (кривая E_1), предметов роскоши (кривая E_2) и низкокачественных товаров (кривая E_3); по оси абсцисс откладывается уровень дохода *I*, а по оси ординат – расходы на потребление данного блага *C*

Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены.

Говоря об эластичности спроса и предложения, т е. о том, насколько при изменении цены изменяются спрос и предложение, мы должны иметь в виду, что эти изменения происходят во времени и, следовательно, время становится одним из факторов эластичности. Особенно большое значение фактор времени имеет для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени.

Предположим, спрос на какой-либо товар вырос. Поскольку предложение этого товара сразу возрасти не сможет, ситуация мгновенного равновесия будет характеризоваться лишь повышением цены (рис. 13а). Кривая предложения представляет собой вертикальную линию с нулевой эластичностью, и сдвиг кривой спроса в положение D_2 увеличивает цену равновесия до P_2. В условиях краткосрочного равновесия (рис. 13б) число предприятий, работающих на данном рынке, еще не меняется. Однако предложение несколько увеличивается, и кривая S_2 становится наклонной, поскольку предприниматели могут более интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности. В этом случае объем предложения возрастает до Q_3, а цена равновесия Pz становится ниже.

Наконец, когда рассматриваем длительное равновесие (рис. 5.9в), предложение полностью приспосабливается к изменившемуся спросу. Высокие цены позволили создать новые мощности, в отрасль пришли новые предприниматели, объем предложения вырос до Q4, а цена равновесия еще более снизилась.

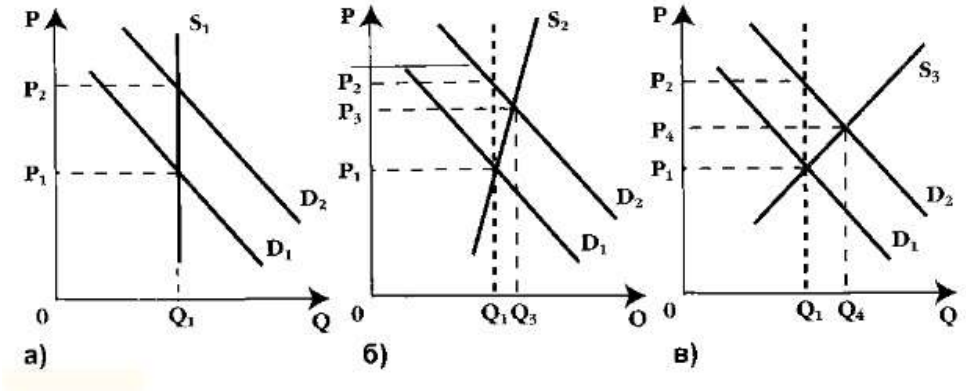


Рис. 13. Согласование спроса и предложения с учетом фактора времени

С понятием эластичности спроса и предложения связано понятие гибкости цены, которая может быть определена как величина, обратная эластичности. Она измеряет влияние данного изменения величины спроса и предложения на цену.

Понятия эластичности спроса и предложения по цене имеют большое практическое значение не только для понимания поведения потребителя на рынке или ценовой стратегии фирм, но и для анализа последствий экономической политики государства, в частности, политики налогообложения. Одним из важнейших здесь является вопрос распределения налогового бремени, т.е. кто реально уплачивает тот или иной налог. Проиллюстрируем это на условном примере (рис. 14). Предположим, равновесная цена товара на рынке составляет 1 долл., и государство вводит дополнительный налог на производителя в размере 50 центов на каждую единицу данного товара. Кривая предложения в этом случае сдвигается вверх на величину налога, и цена товара должна возрасти.

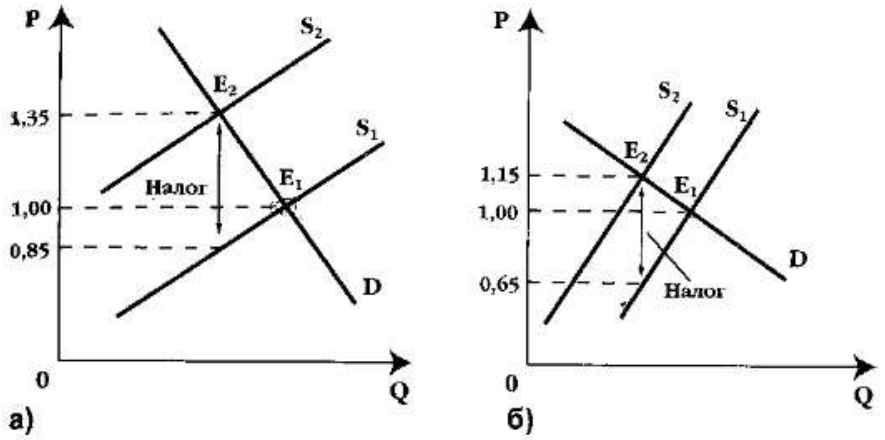


Рис. 14. Эластичность и распределение налогового бремени

Если бы увеличение цены в точности соответствовало размеру налога, то это бы означало, что производитель полностью перекладывает уплату налога на покупателя (это возможно в случае нулевой эластичности спроса). На рисунках 14а и 14б показано, что реальное распределение налогового бремени между продавцом и покупателем зависит от эластичности спроса и предложения. При неэластичном спросе и эластичном предложении (рис. 14а) цена сильно увеличивается и большую часть налога уплачивает покупатель (в нашем примере 35 центов из общей суммы налога фактически платит покупатель и только 15 центов – производитель). При эластичном спросе и неэластичном предложении (рис. 14б) повышение цены приводит к тому, что потребители существенно сокращают закупки данного товара, переключая свой спрос на товары-субституты, и производителю уже не удается переложить на покупателя бремя уплаты налога (цена возрастает только на 15 центов, а остальную сумму налога платит сам производитель).

Спрос и полезность. Теория потребительского выбора. Большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо. Для описания процесса убывания полезности в экономической науке понятие предельной полезности, т.е. добавочной полезности, прибавляемой каждой последней порцией товара (подробнее см. Теория предельной полезности*). Закон убывающей предельной полезности: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.* Этот закон обычно называют первым законом Госсена.

При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковы. Таким образом, можно сформулировать второй закон Госсена: *при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величины*.

Если мы разделим предельную полезность блага на его цену, то получим взвешенную предельную полезность. Каждый потребитель расширяет отдельные виды потребления до тех пор, пока предельные полезности не оказываются пропорциональны ценам, или пока не оказываются одинаковыми взвешенные предельные полезности. Условие равновесия потребителя:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \ldots = \frac{MU_n}{P_n}$$

где MU – предельная полезность отдельных товаров, а P – их цена.

В маржиналистской теории важное место занимала проблема количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Возможно ли вообще найти такой показатель? Так, В. Парето высказал идею о том, что вместо абсолютных измерений предельной полезности плодотворнее было бы перейти к анализу относительному, а именно: определить предпочтение одних комбинаций товаров покупателей (потребителей) другим комбинациям, или наборам товаров. Инструментом такого анализа явились так называемые *кривые безразличия* (рис. 15). Возьмем потребителя, располагающего фиксированным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление (для простоты) товаров А и В. Имеются некоторые комбинации количества этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В). Отказ от одного из товаров компенсируется получением другого товара в большем количестве. К этим комбинациям товаров А и В потребитель, следовательно, в равной мере безразличен. Если эти комбинации покажем графически, то получим плавную кривую безразличия U_2. Эта кривая проведена таким образом, что если бы потребитель мог выбрать любые точки на ней, они были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Если взять более высокий или более низкий уровень удовлетворения потребностей, то кривая примет иное положение (пунктирные линии на рис. 15).

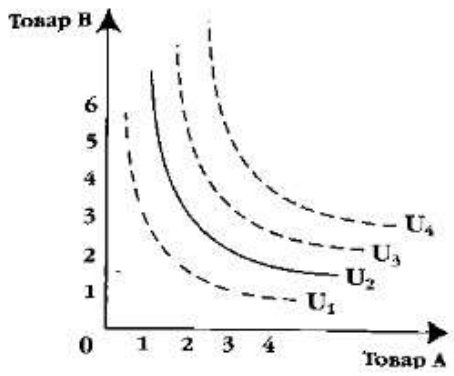


Рис. 15. Кривые безразличия

Выпуклый характер кривой говорит о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не являются полностью взаимозаменяемыми. Количество одного товара, от которого потребитель

готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется *предельной нормой замещения* (MRS). Предельная норма замещения может быть представлена как отношение: MRS = ΔB/ΔA. На рисунке 16 показано, что по мере увеличения потребления товара А на каждую дополнительную единицу ΔA (движение от точки *K* к точке *N*) количество товара В, от которого потребитель готов отказаться ΔB, сокращается, т.е. предельная норма замещения убывает. В самом деле, чем менее дефицитным становится товар А, тем меньшим количеством товара В мы готовы пожертвовать, чтобы и дальше увеличивать потребление А.

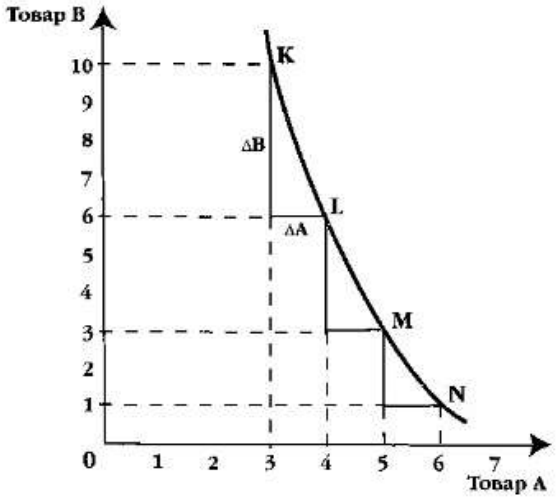


Рис. 16. Предельная норма замещения

Бюджетная линия (бюджетное ограничение) – линия возможностей потребления для данного потребителя (рис. 17а). Если потратить все деньги на товар А, то можно купить 4 ед., если все деньги потратить на товар В, то можно купить 6 ед. Любая из возможных комбинаций товаров А и В окажется на бюджетной линии.

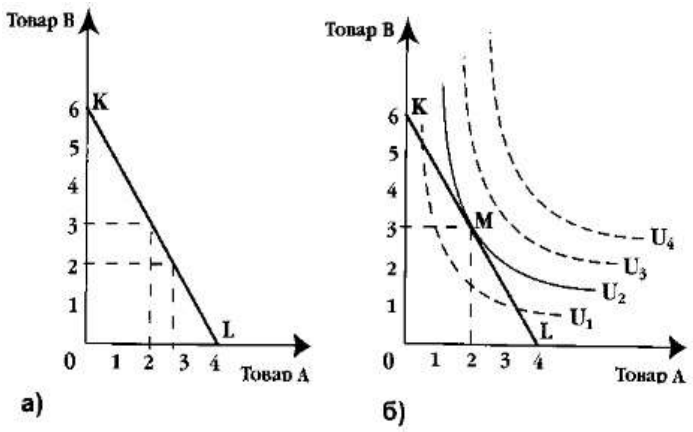


Рис. 17. Бюджетная линия (а) и равновесие потребителя (б)

Наложим теперь линию KL на график кривых безразличия (рис. 17б). Потребитель при данном уровне дохода будет перемещаться по прямой KL к точке, где он получит наибольшую полезность, т.е. к наивысшей возможной кривой безразличия – U_2.

Излишек потребителя – это разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил. Смысл этой категории заключается в следующем: потребитель платит за каждую единицу товара одинаковую цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы. А это значит, что на каждой единице товара, предшествующей этой последней, потребитель получает некоторую выгоду (рис. 18, см. также Почему государственная политика в области ценообразования приводит к уменьшению благосостояния общества. Точка зрения экономической теории). Чем ниже цена, тем больше величина излишка потребителя. При покупке двух единиц товара излишек потребителя составит: 140 – 120 = 20 долл.; при покупке трех единиц 180 – 120 = 60 долл.

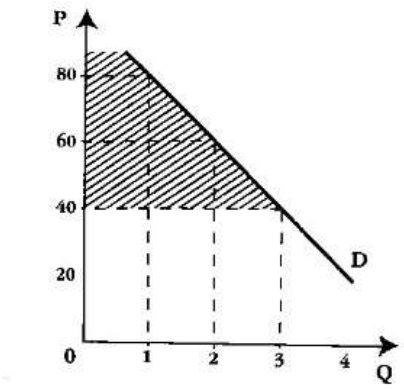


Рис. 18. Излишек потребителя – это заштрихованная область, ограниченная сверху кривой спроса, а снизу – линией цены

Рыночное хозяйство и деперсонифицированный механизм цен.

Колебания рыночных цен определяют важнейшие функции рынка:

1. Распределение основных факторов производства (аллокативная функция рынка);
2. Стимулирование технического прогресса;
3. Дифференциация доходов субъектов рынка (дистрибутивная функция рынка)

Можно по-разному относиться к факту разорения фирм, но прилагать моральные, нравственные оценки к механизму рыночных цен – бессмысленное занятие. Жаловаться на несправедливость рынка, как отмечал Хайек, это то же самое, что жаловаться на несправедливость Солнечной системы.

Глава 6. МЕХАНИЗМ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Издержки производства: виды и динамика. Принимая решение об использовании ресурсов в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других товаров и услуг, то есть жертвует ценностью альтернативных возможностей. Поэтому при принятии экономических решений следует учитывать *альтернативные издержки*. Как правило, основная часть затрат фирмы представляет собой *явные издержки* – денежные выплаты поставщикам факторов производства (расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т.д.). Альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих сомой фирме, называются *неявными издержками*. Хотя неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности (не включаются в бухгалтерские издержки), их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений. В понятие экономические издержки должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и нормальная прибыль как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. Так, в нормальную прибыль войдут: процент на собственный капитал, арендная плата, которую можно было бы получить, сдавая внаем собственное здание, доход от продажи собственных услуг труда и т.п. Некоторые явные издержки, однако, не принимаются в расчет при принятии экономических решений. Это, так называемые невозвратные издержки – одноразовые издержки, которые не могут быть возвращены даже при закрытии предприятия. К невозвратным издержкам относятся, например, затраты на изготовление вывески с названием фирме. Невозвратные издержки не имеют альтернативной стоимости и не включаются о экономические издержки.

Таким образом, имеются существенные различия между понятиями бухгалтерская и экономическая прибыль. Бухгалтерская прибыль – это разница между общей выручкой фирмы и явными (денежными) издержками. Экономическая прибыль – это разница между общей выручкой фирмы и всеми издержками (явными и неявными, включая нормальную прибыль предпринимателя). Таким образом, экономическая прибыль представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли.[2]

[2] Неявные издержки нашли свое отражение в широко используемом критерии оценки работы менеджеров – Экономическая добавленная стоимость

Издержки подразделяются на постоянные и переменные. Однако о разделении издержек на постоянные и переменные можно говорить только применительно к краткосрочному периоду функционирования фирмы. В краткосрочном периоде постоянные издержки остаются неизменными. В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными. Валовые (общие) издержки представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства (рис. 19).

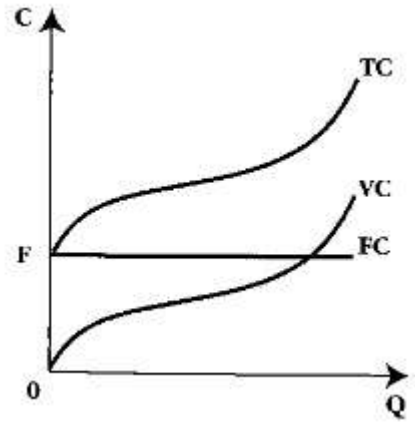


Рис. 19. Постоянные (FC), переменные (VC) и валовые (TC) издержки фирмы

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что меняются по мере роста объема производства и издержки на единицу продукции, или средние издержки (AC). Средние издержки равны валовым издержкам, деленным на произведенное количество товара AC = TC/Q (рис 20).

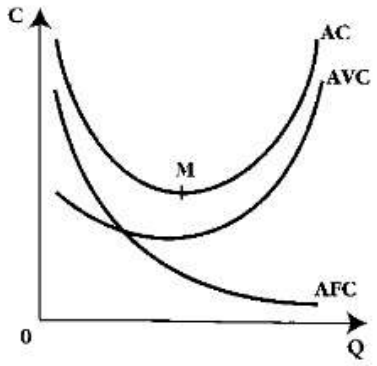


Рис. 20. Средние издержки фирмы (AC) = средние постоянные издержки (AFC) + средние переменные издержки (AVC); кривая AVC идет вверх вследствие закона убывающей доходности

Равновесие фирмы в краткосрочном периоде. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены дает возможность оценить положение каждой фирмы на рынке (рис. 21).

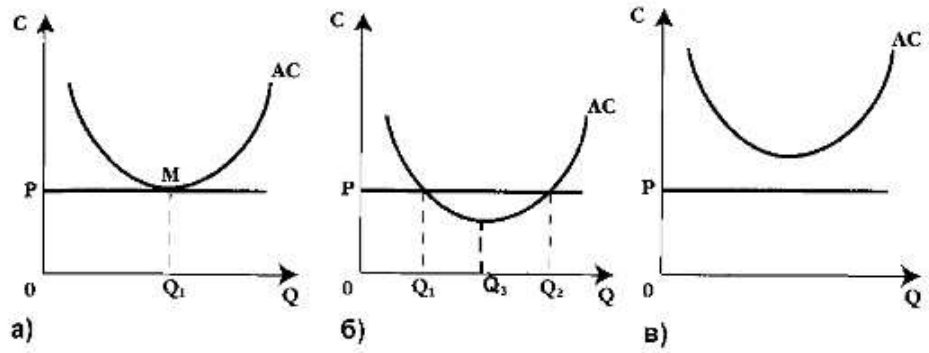


Рис. 21. Положение фирмы на рынке: P – цена, AC – средние издержки, включающие нормальную прибыль; (а) фирма получает нулевую экономическую прибыль (при этом бухгалтерская прибыль близка к нормальной прибыли); (б) фирма получает сверхприбыль – квазиренту; (в) фирма несет убытки и разорится, если не уйдет с рынка

В связи с этим необходимо рассмотреть так называемые *предельные издержки*, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом. Предельные издержки получаются как разность между издержками производства *n* единиц и издержками производства *n – 1* единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$ (рис. 22). Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних переменных издержек (AVC) означает, что предельные издержки становятся выше предшествующих средних издержек. Таким образом, линия предельных издержек пересекает линию средних издержек в ее минимальной точке M.

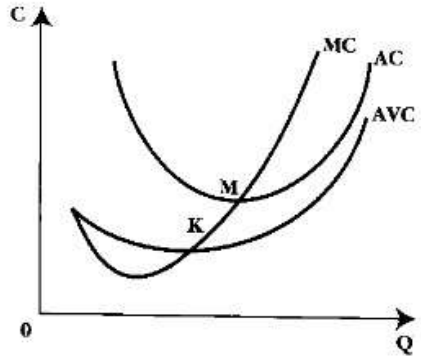


Рис. 22. Предельные издержки фирмы

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход, выручку от ее продажи. Величина этого дополнительного, или предельного дохода (предельной выручки) представляет собой разность между валовой выручкой от продажи *n* и *n – 1* единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$. В условиях свободной конкуренции производитель не может повлиять на уровень рыночной цены, и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене: MR = P. А *условие равновесия фирмы:* MC = P.

Равновесие фирмы в долгосрочном периоде.

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде достигается экономическая эффективность как с точки зрения использования ограниченных ресурсов в данном процессе производства, так и с точки зрения их распределения между различными производственными процессами. Условие полного долгосрочного равновесия можно записать следующим образом: MC = P = AC = LAC (рис. 23).

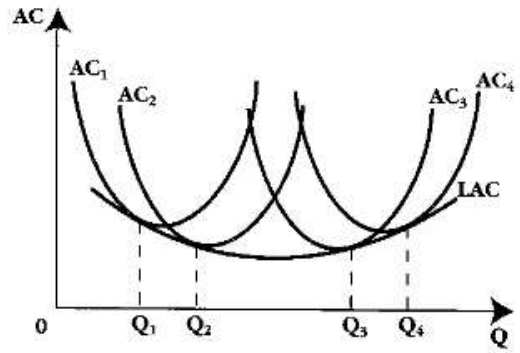


Рис. 23. Долгосрочные средние издержки фирмы (LAC)

Излишек производителя, излишек потребителя и взаимовыгодность обмена. См. подробнее Почему государственная политика в области ценообразования приводит к уменьшению благосостояния общества. Точка зрения экономической теории

Глава 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции (рис. 24).

Модели рынка несовершенной конкуренции	Количество фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия	Одна фирма (отрасль представлена одной фирмой)	Однородная продукция, не имеющая субститутов	Высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	Высокие	Частичный
Олигополия	Малое количество фирм	Однородная или с незначительной дифференциацией	Высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта	Множество фирм	Разнородная продукция	Низкие	Слабый

Рис. 24. Рыночные структуры несовершенной конкуренции; входной барьер при вступлении на рынок – это условие, которое затрудняет вступление фирм-новичков в отрасль, где хозяйствуют «старожилы» данной отрасли

Чистая монополия. В реальной действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовал бы один-единственный производитель товаров, не имеющих субститутов. Следовательно, в использовании термина «монополия», а тем более «чистая монополия» всегда присутствует известная доля условности. Не случайно некоторые экономисты стремятся найти замену этому термину: «несовершенный конкурент», «ценоискатель» (в отличие от него, совершенный конкурент – это «ценополучатель»).

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

(MC = MR) < AC < P

Монополист, стремящийся максимизировать прибыль, всегда действует на эластичном участке кривой спроса, поскольку только при коэффициенте эластичности, большем единицы ($E_D^P > 1$). предельный доход положителен. Объем производства при этом будет меньшим, чем он был бы при совершенной конкуренции, т.е. $Q_1 < Q_2$ (рис. 25). При совершенной конкуренции именно в точке E_2 происходит совпадение предельных издержек (MC), минимального значения средних издержек (AC) и уровня продажной цены (P). Если бы цена (P_2) установилась на уровне точки E_2, то не было бы и монопольной прибыли.

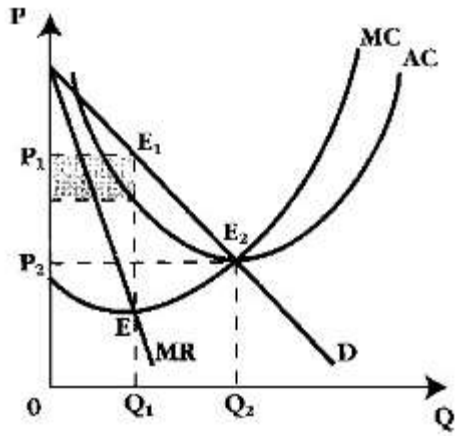


Рис. 25. Равновесие монополии в краткосрочном периоде

Установление фирмой цены на уровне точки E_2 было бы, очевидно, альтруизмом. В этой точке MC = AC = P. Но при этом MC > MR. Рационально действующая фирма отнюдь не сочтет нормальным такое положение, когда расширение производства во имя «общественных интересов» будет сопровождаться для нее бо́льшими дополнительными затратами, чем дополнительным доходом.

Общество заинтересовано в большем объеме производства и меньших издержках на единицу продукции. При увеличении выпуска с Q_1, до Q_2 средние издержки уменьшились бы, но тогда для сбыта дополнительной продукции пришлось бы снизить цену. Этот путь не подходит несовершенному конкуренту: он не желает «испортить» свой рынок понижением цен. Для максимизации прибыли фирма создает определенный дефицит, который и обусловливает цену, превышающую предельные издержки. Дефицит означает ограничение (меньший объем предложения) в условиях несовершенной конкуренции по сравнению с тем его объемом, который был бы в условиях совершенной конкуренции. Это видно и из графика: Q_1, < Q_2.

Монопольная прибыль в модели несовершенной конкуренции трактуется как излишек над нормальной прибылью. Монопольная прибыль проявляется как результат нарушения условий совершенной конкуренции, как проявление монопольного фактора на рынке. Но насколько устойчиво это превышение над нормальной прибылью? Очевидно, многое будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции прибыль выше нормальной сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. *Если же барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер.*

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется *индекс Лернера* (по имени Аббы Лернера, английского экономиста, предложившего этот показатель в 30-е годы XX в.):

$L = (P – MC) / P$

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.

Ценовая дискриминация – продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причем различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства. Слово «дискриминация» здесь означает не ущемление чьих-либо прав, а «разделение». Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя и тем самым максимизировать свою прибыль.

Потери от несовершенной конкуренции (рис. 26). Если бы цена устанавливалась на уровне точки E_1 (точки пересечения кривой MC и кривой спроса D), т.е. цена P_1 соответствовала бы условиям совершенной конкуренции MC = P, то потребительский излишек был бы равен площади треугольника $P_1P_0E_1$.

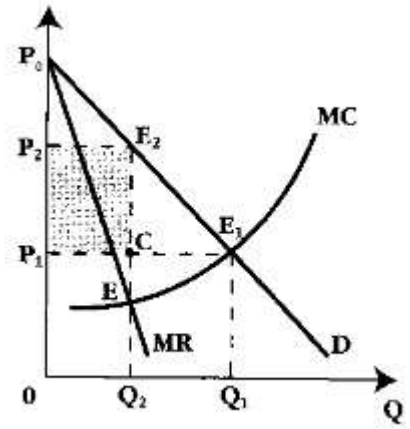


Рис. 26. Потери от несовершенной конкуренции

В условиях несовершенной конкуренции цена устанавливается на уровне точки E_2 (эта точка лежит на одной вертикали с точкой E – пересечением MC и MR). При такой же цене – на уровне P_2 – объем предложения фирмы равен Q_2, следовательно, он меньше того объема, который был бы при совершенной конкуренции: Q_1, < Q_2. Потребительский излишек теперь уменьшился до площади треугольника $P_2E_2P_0$. Но самое важное – отчетливо видны графически чистые потери, или «мертвый убыток», для общества: это треугольник EE_1E_2. Таким образом, монополия как бы «рвет на части» излишек потребителя и излишек производителя: часть достается (затененный прямоугольник) самой монополии, а другая часть этого излишка потребителя в виде площади CE_1E_2 вообще теряется обществом, не достается никому Так же не достается никому часть излишка производителя (треугольник ECE_1), это недополученное, а точнее, разрушенное богатство общества. По некоторым подсчетам, «мертвый убыток», возникающий в силу монополистического распределения ресурсов, составляет 0,5–2% валового национального продукта США.

Естественная монополия. Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется естественной монополией. Разделение выпуска между 2–3 или большим количеством фирм приведет к тому, что масштабы производства каждой будут неэффективно малы и наличие более, чем одного продавца приведет к росту издержек. Основные правила регулирования деятельности естественных монополий заключаются в следующем:

- Цены должны устанавливаться на уровне, максимально близком к предельным издержкам.
- Прибыль естественной монополии не должна превышать нормальной прибыли на вложенный капитал.
- Государственное регулирование должно обеспечивать эффективность производства.

Олигополия – это тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием на рынке товара нескольких производителей. Чем меньше производителей делят рынок между собой, тем выше степень монополистической власти в отрасли. Для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли рассчитывается *индекс Герфиндаля*, показывающий степень концентрации рынка. Индекс вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных допей каждой фирмы в отрасли:

$H = S_1^2 + S_2^2 + \ldots + S_n^2$

где H – индекс Герфиндаля; S_1, S_2 … S_n – доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания (на первом месте – самая крупная доля) и определяются в процентах как отношение объема поставок фирмы к объему всего рынка. Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями, скажем 60%, 20%, 10% и 10%, то H = 3600 + 400 + 100 + 100 = 4200. Концентрация рынка с индексом Герфиндаля, не превышающим 1000, считается низкой. Индекс, равный 1800 и выше – признак высокой концентрации.

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. Количество олигополистов на рынке зависит от технологии, которая определяет минимальный масштаб производства, начинающего давать прибыль. Если технология производства в отрасли такова, что положительный эффект масштаба сохраняется при гораздо большем объеме выпуска, чем в условиях конкурентного производства, но все же меньшем, чем в условиях монополии, то эта отрасль олигополистическая. Таким образом, технология производства, связанная с эффектом масштаба, служит причиной возникновения олигополии и одновременно является естественным барьером для вступления в отрасль.

Важной чертой олигополии, отличающей ее от других типов несовершенной конкуренции, является взаимозависимость фирм в отрасли. Олигополисты – не только конкуренты, но и одновременно негласные партнеры. Ценовое поведение олигополистов сковано взаимозависимостью. Подробнее см. Стратегия ценообразования олигополий и дилемма заключенного. В экономической теории выделяются такие модели ценового поведения олигопопистов, как ломаная кривая спроса, тайный сговор (картель), лидерство в ценах, принцип

ценообразования «издержки плюс» (цена на продукцию устанавливается по принципу: средние издержки плюс прибыль, исчисленная как процент от уровня средних издержек). Яркий пример международного картеля – соглашение стран-членов ОПЕК, которым неоднократно удавалось поднять цены на нефть посредством относительно небольшого ограничения выпуска. При картельном сговоре каждая фирма получает свою квоту выпуска продукции, которую она, согласно условиям договора, не должна превышать, чтобы не подорвать монопольную цену.

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта. В данной модели монополизм, весьма ограниченный большим количеством конкурентов, основан на дифференциации продукта, посредством которой монополистический конкурент уменьшает эластичность спроса по цене. Повышая цену, монополистический конкурент не лишается всех потребителей, как это было бы при совершенной конкуренции. Рынок несколько сузится, но останутся те, кто устойчиво предпочитает продукцию только данного производителя.

Монопсония. Контроль над ценами может быть и со стороны покупателя. Если термин монополия означает «один продавец», то монопсония – это «один покупатель». Монопсонист имеет возможность диктовать цены на приобретаемую продукцию и устанавливать ее на уровне более низком, чем в условиях совершенной конкуренции. Например, «Де Бирс» диктует свои условия покупки алмазов производителям этого товара в разных странах. Монопсонист устанавливает свою цену ниже того уровня, который был бы при совершенной конкуренции.

Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы. При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах Запада и, прежде всего, в США была осознана необходимость поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Антимонопольное законодательство США базируется на трех основных законодательных актах:

1. Закон Шермана (1890 г.) запрещал тайную монополизацию торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах.
2. Закон Клейтона (1914 г.) запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний и др.
3. Закон Робинсона-Пэтмэна (1936 г.) ввел запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация и др.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята поправка Селлера-Кефовера: уточнялось понятие незаконного слияния. Так, запрещались слияния путем скупки активов. Если актом (законом) Клейтона был поставлен заслон горизонтальным слияниям крупных фирм, то поправка Селлера-Кефовера ограничивала вертикальные слияния (например, производство – сбыт продукции).

Кого защищает антитрестовское законодательство – конкуренцию или какие-то группы конкурентов? Например, закон Робинсона-Пэтмэма, запрещавший ценовую дискриминацию, был направлен, по сути, против крупных розничных магазинов и супермаркетов которые могли себе позволить снижать цены для определенных групп покупателей. П. Самуэльсон оценивает его так: запрещение ценовой дискриминации способствовало ограничению конкуренции. Вместо того, чтобы снизить цену в пользу потребителя, он был направлен на сохранение многих предприятий, несмотря на то, что некоторые из них были малоэффективны.

Сомнениями по поводу якобы неизменной высокой эффективности антитрестовской политики государства полны страницы многих западных учебников и монографий. Например, американский экономист П. Хейне настойчиво проводит мысль о том, что антитрестовское регулирование (независимо от его благих намерений) защищает не свободную конкуренцию, а определенные группы конкурентов. «Важно помнить, – подчеркивает Хейне, – что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители. И слишком часто эта политика будет формироваться под влиянием стремления производителей защищать себя от суровых законов конкурентной жизни».

Эти проблемы показывают, насколько сложным является практическое воплощение в жизнь антитрестовского законодательства. Государство должно балансировать, проходя по узкой тропинке между опасностью разрушительного монополизма и опасностью ограничения конкуренции. (Любопытно, что Грузия не стала вводить антитрестовское законодательство, посчитав, что минусов от него больше, чем плюсом; см. Лариса Буракова. Почему у Грузии получилось.)

Глава 8. ЭКОНОМИКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ИНФОРМАЦИИ И СТРАХОВАНИЯ

Неопределенность как характерная черта рыночной экономики. Понятие асимметричной информации. *Асимметричность информации* – ситуация, когда отдельные участники рынка имеют доступ к важной информации, которого не имеют остальные заинтересованные лица. *Неопределенность* – недостаток информации о вероятных будущих событиях. *Интерналии* – издержки или выгоды, получаемые участниками данной сделки, которые не были оговорены при заключении этой сделки. Например, потребитель купил товар, а он оказался некачественным, репетитор взял деньги вперед, обещая научить английскому языку за два месяца, и не выполнил свое обещание. Причина возникновения интерналий в том, что трансакционные издержки по сбору 100%-ной информации могут оказаться очень высокими и перекроют ожидаемую выгоду от обладания полной информацией. В результате асимметричности информации нарушается сам принцип действия рыночного механизма, поскольку ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел. *Отрицательная селекция* (неблагоприятный отбор) – вытеснение качественного товара (услуг) с рынка. Еще одно негативное последствие асимметричности информации – возникновение *морального риска*. Лица, имеющие договор со страховой компанией о страховании здоровья, могут начать чаще обращаться к врачам, а нередко и менее внимательно относиться к своему здоровью. Те, кто застраховали от угона свои автомобили, перестают запирать двери, не ставят систему сигнализации.

Риск и способы его снижения. Страхование. Под риском понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат. Важно различать математическое ожидание (предполагаемое значение исхода) и ожидаемую полезность. Истоки математического обоснования *теории ожидаемой полезности* можно встретить в работах математиков Габриэля Крамера и Даниила Бернулли, последний из которых предложил свое решение знаменитого Санкт-Петербургского парадокса. Бернулли предположил, что в данном случае индивиды стремятся к максимизации не ожидаемого денежного выигрыша, а морального ожидания, впоследствии названного ожидаемой полезностью выигрыша.

Ожидаемая полезность:

$$E(U) = \sum_{i=1}^{n} u_i \, \pi_i$$

где u_i – полезность исхода i, π_i – вероятность исхода i, n – число исходов.

Людям свойственно различное отношение к риску. В экономической теории принято выделять:

a) нейтральных к риску;
b) любителей риска;
c) испытывающих антипатию к риску, или противников риска.

В основной своей массе люди не склонны к рисковой деятельности. Такое поведение обычно объясняется, помимо особенностей человеческой психики, чисто экономической причиной, а именно: действием закона убывающей предельной полезности (рис. 27). Допустим, вы не склонны к риску (вариант а), и обладаете 100 долларами, тогда вы отвергните предложение сыграть в орлянку на 50 долларов, так как в случае выигрыша вы получите 1 единицу полезности, а в случае проигрыша потеряете 2 единицы полезности. Можно сказать, что, конечно, вам доставит радость получить больше того, что вы имеете, но для вас гораздо ощутимее будет потеря того, к чему вы уже привыкли. В экономической теории данный феномен получил название эффекта владения. *Эффект владения* заключается в том, что люди гораздо выше оценивают то, чем они владеют, чем то, что пока им не принадлежит.

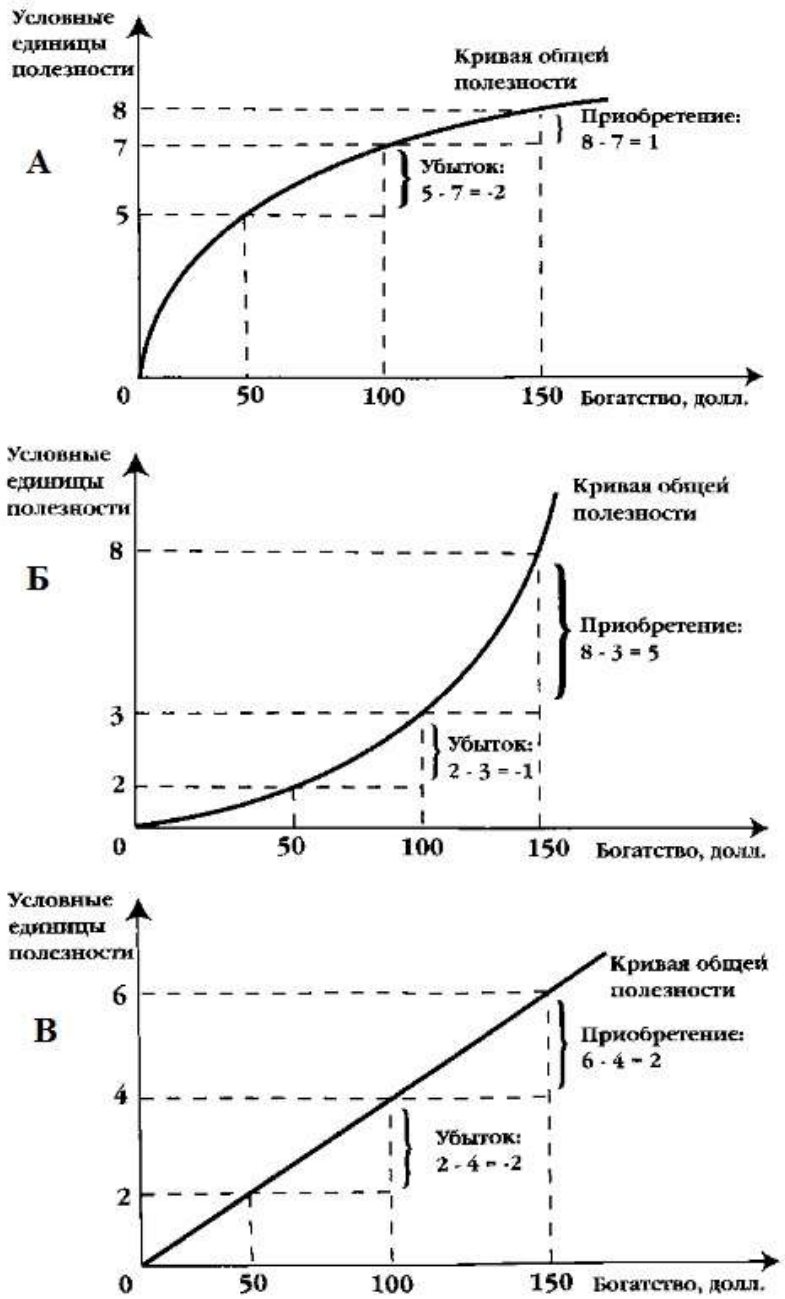


Рис. 27. Кривая общей полезности: (а) неприятие риска, (б) склонность к риску, (в) нейтральное отношение к риску.

Возвращаясь к Санкт-Петербургскому парадоксу, мы можем теперь сказать, что индивиды, отказываясь от игры в подбрасывание монеты, несмотря на бесконечно большое значение математического ожидания, руководствуются, согласно гипотезе Бернулли, прежде всего ожидаемой полезностью выигрыша. А предельная полезность дохода с каждым его приростом снижается. При уменьшающейся предельной полезности денежного выигрыша люди будут требовать все возрастающих выплат, для того, чтобы компенсировать свой риск в случае проигрыша.

Конечно, существуют люди, которые все же склонны идти на риск. Само понятие предпринимательства всегда связано с бо́льшим или меньшим риском. Для таких людей, испытывающих склонность к риску, кривая общей полезности будет приобретать вогнутый вид, и приобретение в случае выигрыша будет превышать убыток в случае проигрыша в условных единицах полезности (рис. 27б). И, наконец, в случае нейтрального отношения к риску кривая общей полезности будет приобретать вид прямой линии (рис. 27в).

Эффект определенности – привлекательность определенных исходов для людей оказывается непропорционально выше, чем неопределенных.

Существует несколько способов снизить риск, или несколько способов страхования. Под страхованием понимается процедура, позволяющая индивиду обменять риск больших потерь на определенность малых. *Объединение риска* – это способ его снижения, при котором риск делится между несколькими участниками, так что в случае проигрыша потери, приходящиеся на долю каждого, не так велики. *Распределение риска* – способ страхования, применяемый в случае возможного крупного ущерба, когда одной компании не под силу взять на себя полностью обязательства по страхованию. *Диверсификация* – способ, при котором экономические субъекты используют свои финансовые средства в разных сферах, чтобы в случае потери в одной из них компенсировать это за счет другой сферы. Общий принцип страхования, который вытекает из его определения, следующий: вы жертвуете какой-то долей своего текущего потребления, чтобы избежать в будущем потери, вероятность которой достаточно велика.

Механизм уменьшения асимметричности информации. Одним из самых распространенных способов уменьшения асимметричности информации являются рыночные сигналы, под которыми понимается информация об экономическом благе, целенаправленно посылаемая его продавцом в адрес потенциального покупателя. Автором концепции рыночных сигналов является американский экономист, лауреат Нобелевской премии 2001 г. Майкл Спенс. В модели Спенса эффективным рыночным сигналом на рынке труда является образование. В качестве разновидности рыночных сигналов можно рассматривать гарантии и обязательства.

Глава 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

> Наиболее важной формой приспособления к проблеме существования трансакционных издержек является возникновение фирмы.
> *Рональд Коуз*

Теория фирмы: технологический и институциональный подход. В экономической теории существует два известных подхода к рассмотрению природы фирмы. В основе *технологического подхода* 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. В соответствии с эффектом экономии на масштабах производства оптимальным размером фирмы можно считать тот, до достижения которого не происходит резкого роста переменных издержек. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства используется полностью. В соответствии с *институциональным подходом*, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и исчезновения. В этой теории используются такие ключевые понятия, как трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт. Для индивидуальных производителей рыночный механизм оказывается весьма дорогостоящим способом координации хозяйственной деятельности.

Создавая фирмы, индивиды стремятся найти альтернативные способы координации своей деятельности, сокращающие величину издержек. Фирма представляет собой субъект рынка, внутреннее построение которой иерархично. Р. Коуз в своем определении фирмы отмечал: «Фирма есть система отношений, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя». Более пяти десятилетий тому назад, когда в экономической теории рыночный механизм традиционно считался главным средством обеспечения хозяйственной координации, Р. 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 трансакции (сделки): путем создания фирмы или посредством рыночного механизма.

Фирма не уничтожает трансакционные издержки вообще, иначе все общественное производство было бы организовано как огромная фирма а масштабе национального хозяйства (предмет утопических мечтаний сторонников социалистической идеи). Внутри фирмы существуют трансакционные 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.

В теории фирмы рассматривается и *проблема «принципал — агент»*, непосредственно связанная с теорией трансакционных издержек. Принципал – это собственник ресурсов, в то время как агент – это субъект, который наделяется принципалом правом пользования ресурсами. Агент должен представлять интересы принципала за определенную плату. Агент обладает большей информацией, нежели принципал, т.е. информация между ними распределена асимметрично. В этих условиях принципал не может полностью контролировать действия агента. Следовательно, у последнего возникают стимулы к оппортунистическому поведению и использованию своих правомочий исключительно в собственных интересах.

Фирма – это структура деятельности, направленная на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности. Ситуация неопределенности и постоянное столкновение взаимных интересов субъектов рынка порождают их оппортунистическое поведение. Можно сказать, что фирма возникает и как реакция на оппортунистическое поведение экономических агентов, от которого несвободен рыночный механизм.

Объединяя свои усилия в стремлении к минимизации трансакционных 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. Можно выделить три типа активов: общие, специфические и интерспецифические. Для *общих* активов характерна равная оценка их ценности как для использования в пределах данной фирмы, так и для рынка. *Специфические* активы для внутреннего использования оцениваются фирмой выше, чем на рынке (альтернативная стоимость специфического актива выше в рамках фирмы, чем вне ее). Уникальные, взаимодополняемые только в рамках данной фирмы активы называют *интерспецифическими*. Вне фирмы они даже могут не найти рыночной оценки.

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. В основе классификации контрактов лежат четыре существенных характеристики:

- устойчивость экономических связей между сторонами (разовые, периодические или непрерывные сделки);
- степень неопределенности (низкая или высокая);
- типы активов, или ресурсов (общие, специфические или интерспецифические);
- наличие (или отсутствие) гарантий выполнения сторонами своих обязательств.

Выделяют три типа контрактов: классический, неоклассический и отношенческий (имплицитный). *Классический контракт* (рыночное управление) предполагает, что сделки между экономическими агентами носят разовый характер и ввиду низкой степени неопределенности все аспекты отношений могут быть предусмотрены заранее и включены в контракт. Предметом классического контракта являются общие активы, он существует только в письменной форме, а защита прав участников осуществляется судебной системой государства. В реальной рыночной экономике мы, как правило, имеем дело с ограниченной рациональностью экономических агентов и неопределенностью. В таком случае имеет место *неоклассический контракт* (трехстороннее управление) регулирующий лишь некоторые из возможных вариантов развития отношений между сторонами в ходе исполнения контрактных обязательств. Неоклассический контракт характеризуется регулярностью отношений между сторонами, его предметом являются как общие, так и специфические активы. Поскольку данный тип контракта предусматривает меньшую степень формализации отношений между агентами, он может включать в себя устные договоренности и допускает разрешение споров не только в судебном порядке, но и путем обращения к независимой стороне – третейскому арбитру. В отношенческом, или имплицитном контракте (двустороннее управление) имеют место долгосрочные и непрерывные во времени связи между экономическими субъектами в условиях высокой степени неопределенности. Такой тип контракта отличается преобладанием неформальных договоренностей над формальными и интерспецифичностью активов.

Таким образом, мы можем определить фирму как сеть долгосрочных отношенческих контрактов между собственниками преимущественно интерспецифических активов с целью минимизации трансакционных издержек в условиях неопределенности и оппортунистического поведения агентов.

Организационные формы бизнеса. Основные формы организации бизнеса: индивидуальные владения, партнерства и корпорации. *Индивидуальное владение* представляет собой фирму, находящуюся в собственности одного лица (предпринимателя). Уровень трансакционных издержек внутри фирмы – индивидуального владения, связанных с реализацией экономического решения, ниже, чем в более сложных организационных структурах бизнеса. *Партнерством* принято называть фирму, которая находится в собственности двух или более лиц. Партнерство представляют собой сеть отношенческих контрактов между владельцами интерспецифических ресурсов. Формальными (письменными) проявлениями данных отношений являются учредительный договор и устав фирмы, однако неформальные соглашения между партнерами имеют более существенное значение, особенно в текущей деятельности фирмы. Необходимость согласовывать действия между партнерами приводит к увеличению внутрифирменных трансакционных издержек.

Экономическая природа *корпорации* и ее организационная структура сложны и многогранны; не случайно этими проблемами занимается самостоятельная наука – теория организаций. Корпорации сталкиваются с нарастающей величиной трансакционных издержек внутри фирмы.

Роль малых, средних и крупных фирм в экономике. Наиболее распространенный подход к классификации фирм – разделение их на малые, средние или крупные. Широкое распространение получила теория жизненного цикла (или этапов роста) фирмы. Для характеристики этапа развития продукта используется коэффициент специализации, равный отношению годового дохода фирмы к ее общим затратам на производство и сбыт основного продукта. Очевидно, что экономике объективно необходимо существование как крупных, так и малых фирм.

Глава 10. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ

Используемые в производстве ресурсы принято называть факторами производства, главными из которых являются труд, капитал, земля и предпринимательство.

Производственная функция. Теория производства изучает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемами выпускаемой продукции. В основе этой теории лежит концепция производственной функции. Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Например, производственная функция выпуска телевизоров описывается уравнением:

$Q = f(L, K)$

где L – количества труда, К – количество капитала, Q – оюъем производства телевизоров, шт.

Предположим, что фирма, имеющая первоначально объем выпуска продукции Q_1, принимает решение об увеличении масштаба производства в *n* раз. В этом случае заданная производственная функция примет следующий вид: $Q_2 = f(nL, nK)$, где Q_2 – объем выпуска телевизоров после изменения масштаба производства. Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется *отдачей от масштаба*. Принято различать постоянную ($Q_2 = nQ_1$), возрастающую ($Q_2 > nQ_1$) и убывающую ($Q_2 < nQ_1$) отдачу от масштаба. Важнейшими источниками возрастающей отдачи являются специализация в рамках фирмы и используемая технология. Причинами уменьшающейся отдачи от масштаба чаще всего бывают растущие бюрократические, или иерархические, издержки внутреннего управления разросшейся фирмы. Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого.

Теория предельной производительности факторов. Общий продукт (TP) – это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции, и измеренный в физических единицах. Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом

выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других. Общий продукт переменного фактора L может быть описан следующей производственной функцией (см. также рис. 28):

Q = f (L), при К = const

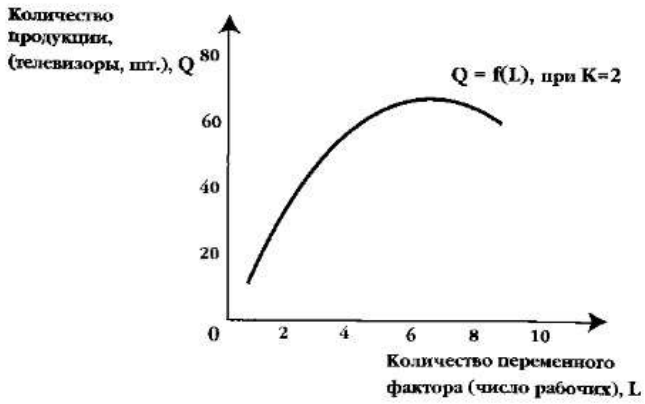


Рис. 28. Производственная функция одного фактора

Предельный продукт фактора производства (MP_L), исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (L) при неизменном количестве всех остальных: $MP_L = \Delta Q/\Delta L$, где MP_L – предельный продукт фактора *L*, ΔQ – изменение общего объема выпуска продукции, ΔL – изменение количества фактора *L*. Средний продукт фактора (AP_L) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора *L*: $AP_L = Q/L$. Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Очень часто средний продукт называют *показателем производительности труда*.

Закон убывающей предельной производительности (доходности) факторов производства гласит, что, по мере увеличения количества переменного фактора при неизменном количестве всех остальных будет достигнут такой рубеж, после которого предельный продукт переменного фактора начнет уменьшаться. Данный закон не имеет четкой системы доказательств, он основан на здравом смысле и эмпирических наблюдениях.

Спрос на факторы производства. Правило использования ресурсов. Отличительной чертой рынков факторов производства является тот факт, что в роли покупателей здесь выступают фирмы, а продавцами являются домашние хозяйства. В основе потребительского спроса лежит функция полезности. В основе же спроса на факторы производства лежит доход, который фирма стремится получить, производя с помощью этих факторов различные товары и услуги. Это означает, что фирма предъявляет спрос на ресурсы лишь постольку, поскольку потребитель нуждается в товарах, произведенных с помощью этих ресурсов, а не наоборот. В экономической теории спрос на факторы производства принято называть *производным спросом*.

Производственный процесс представляет собой процесс взаимодействия различных факторов производства. Невозможно организовать процесс производства, имея, например, капитал, но не имея рабочей силы. Спрос на факторы производства является взаимозависимым. Предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) – это произведение предельного физического продукта переменного фактора (*L*) и предельного дохода, полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции:

$MRP_L = MP_L \times MR_Q$

где MRP_L – предельный продукт фактора *L* в денежном выражении; MP_L – предельный продукт фактора *L* в физическом выражении; MR_Q – предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции. Таким образом, предельный продукт фактора в денежном выражении показывает прирост общего дохода в результате использования еще одной (дополнительной) единицы переменного фактора *L* при неизменном количестве всех остальных факторов. В условиях совершенной конкуренции $MR = P$ (цена 1 шт.), и следовательно $MRP_L = MP_L \times P$

Затраты фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора принято называть предельными издержками ресурса (*MRC*). Фирма, максимизирующая прибыль, должна использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам: $MRP_L = MRC_L$. Или для условий совершенной конкуренции: $MRP_L = w$, так как $MRC_L = w$, где w – дневная ставка заработной платы.

Кривая спроса фирмы на один переменный фактор (*D,* см. рис. 29) совпадает с кривой его предельного продукта в денежной форме (MRP_L), так как любая точка на данной кривой показывает число занятых, используемых фирмой при каждом заданном уровне ставки заработной платы (*w*). Отрицательный наклон кривой MRP_L связан с действием закона убывающей предельной производительности фактора. Точка E – это точка равновесия фирмы на рынке фактора, так как именно здесь $MRP_L = w_E$.

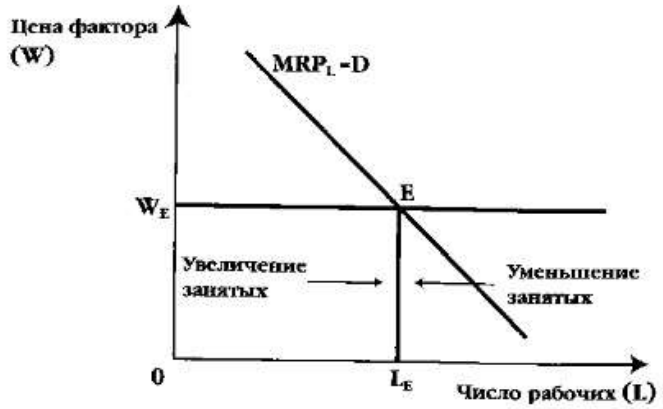


Рис. 29. Ситуация равновесия фирмы на чисто конкурентном рынке переменного фактора (труда)

Взаимозаменяемость ресурсов. Предельная норма технологического замещения. Для выявления всех возможных комбинаций факторов при выпуске заданного объема продукции в экономической теории используется понятие *изокванты* (сравните с кривыми безразличия в теории потребительского выбора, гл. 5). Изокванта представляет собой кривую, любая точка на которой показывает различные комбинации двух переменных факторов, обеспечивающие один и тот же объем выпуска продукции. Изобразив несколько изоквант, мы получим карту изоквант (рис. 30).

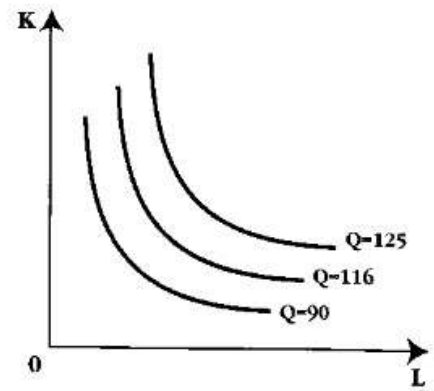


Рис. 30. Карта изоквант

Отношение изменения в количестве одного фактора к изменению в количестве другого фактора при сохранении неизменным объема производства называется предельной нормой технологического замещения (MRTS):

$MRTS_{KL} = \Delta K/\Delta L$

Правило минимизации издержек и условия максимизации прибыли. *Изокоста* является одновременно и линией равных издержек, и линией бюджетного ограничения фирмы. Любая точка на изокосте показывает такое сочетание двух факторов, при котором совокупные расходы на их приобретение будут равны:

$B = P_K \times K + P_L \times L$

где B – бюджет фирмы, предназначенный для закупки факторов, P_K – цена единицы капитала; K – количество капитала; P_L – цена единицы труда; L – количество труда.

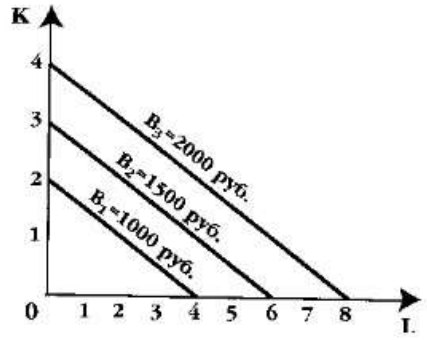


Рис. 31. Изокосты

Для ответа на вопрос, какое сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска является самым дешевым, необходимо совместить карту изоквант с изокостами. Точки касания изокост с изоквантами покажут оптимальное, с точки зрения затрат, сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска продукции (рис. 32).

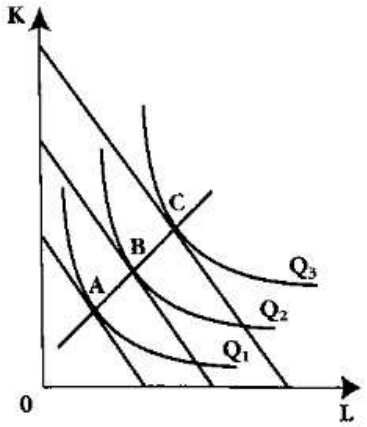


Рис. 32. Минимизация издержек для каждого заданного объема производства

Соединив точки A, B, C, мы получим кривую, показывающую оптимальные комбинации ресурсов при существующих ценах на них для каждого заданного объема выпуска продукции. Принимая решение об объемах производства, фирма будет двигаться вдоль данной кривой, которую принято называть *траекторией роста*. Оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последний затраченный рубль на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции. С точки зрения рационального экономического поведения, это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым. Так, если $MP_L / P_L > MP_K / P_K$, то фирма минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом (здесь MP – предельный продукт, P – цена).

Глава 11. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Особенности рынка труда. На рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда. Особенности этого рынка: большая продолжительность взаимоотношений продавца и покупателя, большая роль, которую играют неденежные факторы — сложность и престижность работы, условия труда, его безопасность для здоровья, гарантии занятости и профессионального роста, моральный климат в коллективе и др., значительное воздействие, которое оказывают на рынок труда различные институциональные структуры – профессиональные союзы, трудовое законодательство, государственная политика занятости, союзы предпринимателей и другие.

Под заработной платой в широком смысле слова понимается доход от фактора производства под названием «труд». В узком смысле слова заработная плата рассматривается как ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т. д. Различают номинальную и реальную заработную плату. Под *номинальной заработной платой* понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. *Реальная заработная плата* – это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги.

Спрос и предложение на рынке труда. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения – домашние хозяйства. Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы (рис. 33).

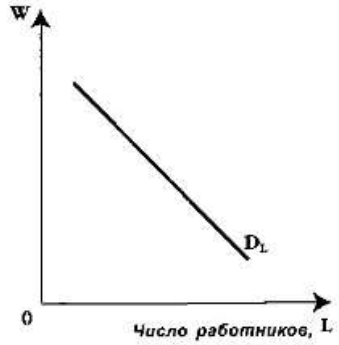


Рис. 33. Кривая спроса на труд; на оси абсцисс – величина требующегося труда (L), а на оси ординат – ставка заработной платы (w)

Кривая предложения труда (S_L) показывает, что при повышении заработной платы возрастает величина предложения труда, а при ее снижении объем предложения труда уменьшается (рис. 34а). Иначе ведет себя кривая индивидуального предложения труда (рис. 34б).

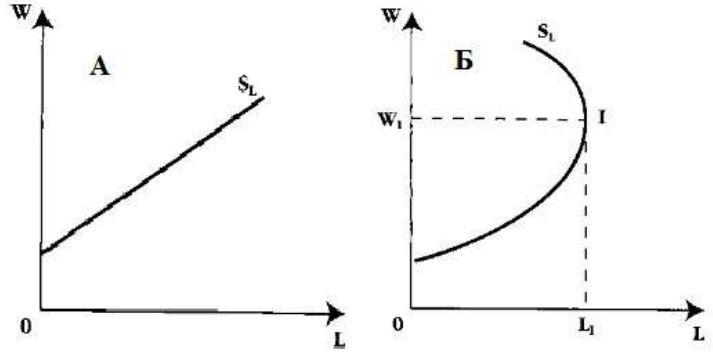


Рис. 34. Кривая предложения труда: (а) совокупное предложение труда в обществе; (б) кривая индивидуального предложения труда

На участке до точки I работник стремиться заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно, досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату – эффекта замещения на рынке труда. Эффект дохода противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокою уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более, что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. После прохождения кривой S_L точки I эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы. Участок с отрицательным наклоном кривой предложения характерен только для индивидуального предложения труда. На отраслевом уровне кривая предложения труда на всем своем протяжении будет иметь положительный наклон. Для отраслевого предложения характерно преобладание эффекта замещения.

Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы (рис. 35). Точка E определяет положение полной занятости. В случае превышения ставкой заработной платы уровня равновесной (случай w') предложение на рынке труда (0 - L_S') превышает спрос (0 - L_D'). В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате w'. Возникает избыток предложения труда, измеряемый отрезком L_D' - L_S' на оси абсцисс. В случае снижения заработной платы по сравнению с равновесной (например, до уровня w") спрос на рынке труда (0 - L_D'') превышает предложение (0 - L_S'') на величину L_S'' - L_D''. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату. Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

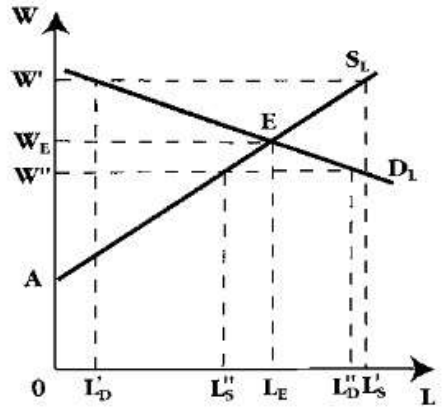


Рис. 35. Равновесие на рынке труда

Дифференциация ставок заработной платы. Для рынка труда характерно наличие неконкурирующих друг с другом групп работников, отличающихся уровнем квалификации и условиями труда (рис. 36).

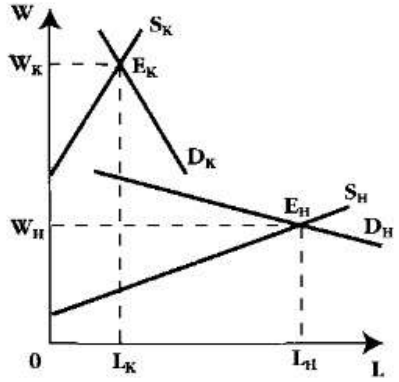


Рис. 36. Неконкурирующие группы на рынке труда

Доходы работников наемного труда содержат два компонента: удерживающую заработную плату, или плата за непереход и экономическую ренту – доход от фактора, отличающегося неэластичным предложением. Однако элемент ренты содержится и в тех случаях, когда предложение фактора эластично, за исключением бесконечно эластичного предложения. Будут ли работники получать экономическую ренту и в каком объеме – зависит от эластичности предложения труда (рис. 37). Вся заработная плата представлена прямоугольником $0w_EEL_E$, где фигура $0w'EL_E$ представляет собой удерживающую заработную плату. Каждая точка на кривой предложения труда показывает ту минимальную плату, которую готов получить работник за услуги своего труда. Если уровень ее будет ниже минимально приемлемой цены за данный ресурс, то работник перейдет в другую отрасль или воздержится от предложения услуг труда вообще. В условиях равновесия на рынке труда каждый работник получает заработную плату в размере равновесной ставки w_E, превышающую минимально приемлемую для него цену услуг труда. Исключение составляет лишь

предельный работник (L_E), для которого удерживающая заработная плата в точности совпадает с минимально приемлемой для него платой за услуги труда. Величина удерживающей заработной платы определяется альтернативной ценностью (издержками упущенных возможностей) использования труда. Другая часть получаемого работником дохода, т.е. треугольник $w'w_EE$ представляет собой экономическую ренту – плату, превышающую издержки альтернативного использования ресурса.

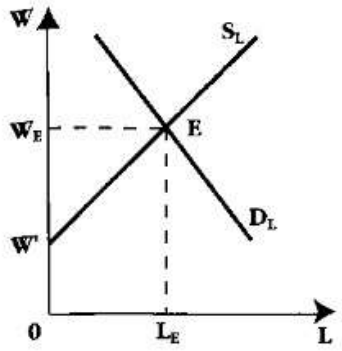


Рис. 37. Удерживающая заработная плата и экономическая рента на рынке труда

Человеческий капитал – это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он формируется как врожденными, так и благоприобретенными качествами человека. Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Инвестиции в человеческий капитал приносят работникам поток доходов. Соизмерение растянутого по времени потока доходов и размеров инвестиций лежит в основе принятия рационально мыслящим субъектом решения о целесообразности вложений в человеческий капитал.

Анализ совершенной конкуренции на рынке труда говорит о невозможности сколько-нибудь продолжительной безработицы. Наличие же устойчивой безработицы может свидетельствовать лишь об одном, — о том, что на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции: свободный перелив ресурсов на различных сегментах рынка труда, гибкая заработная плата, совершенная информация и т.п. Все это способствует устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного значения. О наличии внеконкурентных факторов на рынке труда говорит, например, тот факт, что в последние десятилетия рост безработицы во многих промышленно развитых странах не приводил к снижению заработной платы и установлению полной занятости.

Несовершенная конкуренция на рынке труда. Что же можно отнести к этим внеконкурентным факторам? Прежде всего, это различные институты: государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем, крупные корпорации, тяготеющие к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы. Отраслевой профсоюз часто выступает как монополия на рынке труда, при этом его монопольная власть тем выше, чем большая доля работников данной отрасли входит в соответствующий профсоюз. Другое положение на отраслевом рынке труда может сложиться при наличии на нем монопсонии, когда в отрасли действует всего один покупатель услуг труда. Такая ситуация может сложиться, например, в небольшом городе, где есть единственный работодатель.

В конце XX века вследствие зарегулированности рынка труда он настолько потерял гибкость, что по существу перестал быть рынком. Ему присуще состояние хронического неравновесия, связанное с масштабным вмешательством регулирующих субъектов в его механизм. Выходом из положения является дерегулирование и фленсибилизация рынка труда, т.е. повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям, что не может быть достигнуто без существенного усиления конкурентного механизма.

В рамках дерегулирования рынка труда все более отчетливо проявляются требования о пересмотре и частичном устранении законодательных положений, относящихся к регламентации

этого рынка, равно как и об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления на рынке конкурентных начал. Важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальное трудовое соглашение. (По этому пути пошла современная Грузия… за что и была подвергнута критике Евросоюза, см. Лариса Буракова Почему у Грузии получилось.)

Глава 12. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

Понятие капитала в экономической теории. Капитал как фактор производства. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды: жилые здания, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура, товарно-материальные запасы. Капитал в широком смысле можно определить, как ценность, приносящую поток дохода. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозит в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания).

При исследовании рынка капитала важно провести различие между категориями *запаса* и *потока*. Капитал как запас – это накопленные блага производственного назначения на определенный момент времени. Инвестиции же представляют собой поток, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ.[3]

Необходимо различать капитал и услуги капитала. Капитал представлен как запас, а его услуги – как поток. Например, ценность станка выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим станком в процессе его эксплуатации, – как поток. В связи с этим мы не должны смешивать цену капитальных благ (цену станков, машин, зданий и т.п.) и цену услуг капитала (денежных единиц за количество машино-часов), которая называется арендной платой, или рентной оценкой.[4] Три сегмента рынка капитала: рынок капитальных благ, где покупаются и продаются производственные фонды; рынок услуг капитала, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату; рынок заемных средств, или ссудного капитала. *Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом*. В экономической науке принято различать основной и оборотный капитал. Основной капитал в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т.е. всеми теми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. Оборотный капитал теряет свою ценность в течение одного производственного цикла и представлен сырьем, материалами, запасами готовой продукции и т.п. Амортизация – это обесценение основного капитала в результате его износа. Норма амортизации – это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в процентах.

Физический капитал связан с понятием окольных, или косвенных методов производства (подробнее см. Фридрих Хайек. Цены и производство и Механика экономического цикла: точка зрения австрийской школы). Разница между суммой потребительских благ, произведенных при помощи капитала и суммой потребительских благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала, составляет величину *чистой производительности капитала*. Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, так как при помощи капитала можно получить большее количество продукции (обеспечить себе поток доходов в виде потребительских благ). Важно подчеркнуть, что если такие факторы, как труд и земля, предстают явлениями, созданными вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой. Чистую производительность капитала, выраженную в процентах (относительно величины, которой пришлось пожертвовать), еще называют *естественной нормой процента.*

---

[3] Любопытно, что потоки и запасы составляют важные переменные системной динамики. См., например, Деннис Шервуд. Видеть лес за деревьями. Системный подход для совершенствования бизнес-модели

[4] Некоторые авторы предлагают различать эти понятия в том смысле, что рента – это доход от невоспроизводимого фактора с неэластичным предложением, а арендная плата – доход от воспроизводимого фактора производства длительного пользования, каковым и является напитал.

Спрос и предложение на рынке услуг капитала. В рыночной экономике предложение факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских услуг) осуществляют домашние хозяйства, а спрос на факторы производства предъявляют фирмы (бизнес). И на рынке капитальных благ спрос на них предъявляет бизнес, а предложение капитальных благ осуществляют домашние хозяйства. Эти субъекты рынка, являющиеся поставщиками капитальных благ, не предоставляют, как может показаться на первый взгляд, станки, машины, оборудование в их натуральном виде фирмам (бизнесу). Они предоставляют заемные средства (свои сбережения) для осуществления инвестиций, благодаря которым и будут приобретены капитальные блага.

Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но важно заметить, что, когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то не можем абстрагироваться от спроса на заемные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т.п.). Спрос на капитал – это спрос на заемные средства (ссудный капитал), а не просто на деньги (рис. 38). Спрос на физический капитал, так же как и на другие факторы производства, является производным спросом, т.е. он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал.

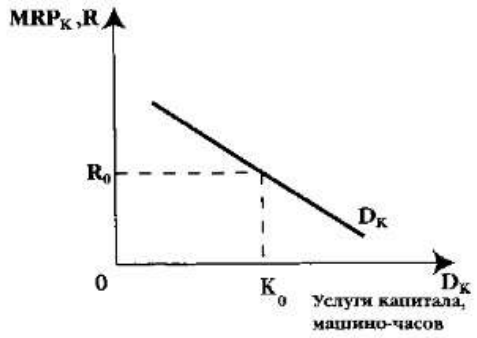


Рис. 38. Спрос на услуги напитала как отражение предельной доходности капитала; MRP_K – предельный продукт капитала в денежном выражении; R – рентная оценка (арендная плата)

Какое же количество услуг капитала будет приобретать фирма? Оптимальное количество услуг капитала будет приобретено тогда, когда MRP_K будет равен рентной оценке (например, рентная оценка R_0 при $К_0$, где $К_0$ – количество услуг капитала).

Предложение услуг капитала в краткосрочном периоде является абсолютно неэластичным, так как за короткий промежуток времени нельзя увеличить количество услуг станков, машин, оборудования и т.п., используемых с неизменным уровнем интенсивности. В долгосрочном периоде предложение услуг капитала можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон (рис. 39).

Рис. 39. Предложение услуг капитала как отражение предельных издержек упущенных возможностей использования капитала; MOC – marginal opportunity cost

Спрос и предложение на рынке заемных средств (ссудного капитала). Реальные и денежные теории процента. *Временное предпочтение* – это склонность индивидов при прочих равных условиях оценивать текущее потребление или доход выше, чем потребление или доход в будущем. *Процент* есть цена отказа от сегодняшнего (текущего) потребления благ.

Временное предпочтение выраженное в относительных величинах называется *нормой временного предпочтения* (ожидаемый в будущем доход нужно разделить на ту сумму денег, от расходования которой в настоящее время отказывается индивид). Чтобы побудить домашнее хозяйство отказываться от все большей суммы сегодняшнего потребления своих сбережений следует повышать вознаграждение, т.е. процент.

Анализ межвременного выбора можно провести и с помощью графика, отражающего кривую безразличия домашнего хозяйства, распределяющего свое потребление денежных средств между настоящим и будущим временем (рис. 40). Использование предельных величин позволяет нам говорить о предельной норме временного предпочтения, MRTP (marginal rate of time preference). MRTP – это отношение дополнительного потребления в будущем (будущего дополнительного дохода) к дополнительной денежной единице текущего потребления, от которой субъект отказывается. Если сегодняшнее потребление обозначить C_1, а будущее – C_2, то MRTP можно представить, как $\Delta C_2/\Delta C_1$.

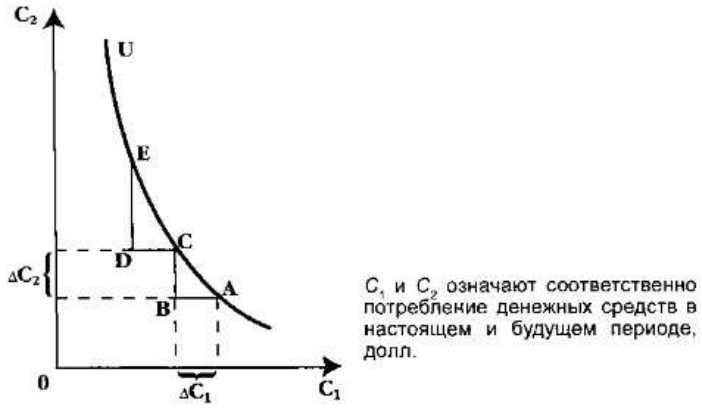


Рис. 40. Кривая безразличия домашнего хозяйства: потребление благ в настоящем и будущем периодах времени

Речь идет о различных комбинациях расходования денежных средств (текущего дохода): если сберегается часть текущего дохода, то возможно увеличение потребления в будущем периоде. На кривой безразличия U каждая точка показывает возможные сочетания между сегодняшним, текущим потреблением (C_1) и будущим потреблением (C_2). Кривые безразличия с крутым наклоном будут у субъектов с высоким значением положительного временного предпочтения. Эти люди сильнее, чем другие, предпочитают блага настоящие благам будущим. При отказе от текущего потребления и сбережении (расстояние от точки А до точки В) домашнее хозяйство получит большую величину в будущем периоде, т.е. произойдет увеличение будущего потребления (расстояние от точки В до С). Отношение отрезков СВ/АВ показывает предельную норму временного предпочтения, равную 1,2/1. Оно будет еще выше, если мы сравним отрезки ED и DC на более крутом участке кривой безразличия: 2/1.

Представленный на рис. 41 график позволяет понять категорию процента как цену равновесия: в точке пересечения кривых D_K и S_K устанавливается равновесие на рынке ссудного капитала (инвестиционных средств), $D_K = S_K$. В точке *E* происходит совпадение нормы дохода ссудного капитала (нормы дохода от инвестиций) и нормы временного предпочтения.

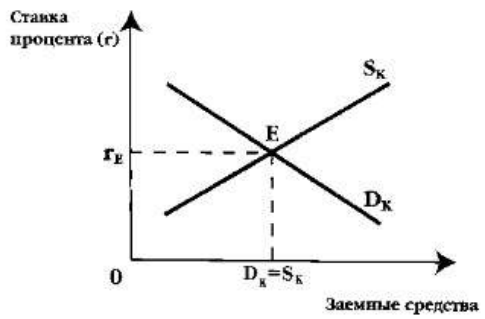


Рис. 41. Процент как равновесная цена на рынке заемных средств

Все предыдущее изложение было основано на объяснении категории процента в русле концепции неоклассической школы, т.е. мы рассматривали реальную теорию процента. Так чем же, согласно реальной теории процента, определяется эта своеобразная цена равновесия на рынке капитала? Убывающей предельной производительностью (предельной доходностью) капитала или возрастающими предельными издержками упущенных возможностей (временными предпочтениями, связанными с нетерпением и ожиданиями)? Ответ на этот вопрос не покажется сложным, если по аналогии вспомнить, что цена на рынке товаров определяется одновременно и закономерностями спроса (убывающей предельной полезностью), и закономерностями предложения (растущими предельными издержками производства товаров).

Экономисты, рассматривающие реальную теорию процента, так или иначе подчеркивают, что процент существует во всех хозяйственных системах – капиталистической, коммунистической и даже в хозяйстве Робинзона. Почему? Потому, что во всех этих системах, во-первых, существует большая производительность окольных, или косвенных методов производства (капитал обладает производительностью), и, во-вторых, во всех обществах существует предпочтение благ настоящих благам будущим.

Обратимся к иной концепции, называемой денежной теорией процента. Наиболее видным ее представителем является Дж. М. Кейнс. В своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнс предлагает следующее определение: «Норма процента есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период... Это «цена», которая уравновешивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег». Согласно Кейнсу, процент есть плата за расставание с ликвидностью. Если сторонники реальной теории процента видят его суть в реальных факторах (производительности и нетерпении), то сторонники денежных теорий сводят природу процента к чисто денежному явлению.

Кто же прав? Для ответа на этот вопрос обратимся к комментариям известного исследователя истории экономической мысли Марка Блауга. Он обращает внимание на то, что процентная ставка работает одновременно на «трех фронтах»: во-первых, в области потребительских решений; во-вторых, в области инвестиционных решений; в-третьих, в области решений, определяющих структуру портфеля финансовых активов. Иными словами, ставка процента – это и награда за ожидание, и показатель чистого дохода на капитал, и компенсация за отказ от ликвидности.

Какая же из двух теорий актуальнее в настоящее время? Можно сказать, что под влиянием кредитно-денежной политики правительства, воздействующей, в числе прочих параметров, и на величину ставки процента, интерес к реальным теориям несколько упал. Это видно и по учебникам западных экономистов: изложение теории процента часто ограничивается либо изложением теории предпочтения ликвидности, либо теорией ссудных фондов, в которых норма процента определяется соотношением спроса и предложения на рынке заемных средств. Так важна ли вообще реальная теория процента сегодня? Известный американский экономист Д. Патинкин так ответил на этот вопрос: реальная теория процента определяет норму процента применительно к рынку товаров, а денежная теория определяет ее либо для рынка ценных бумаг, либо для кредитного рынка (рынка заемных средств).

Факторы, определяющие сдвиги кривых спроса и предложения на рынке заемных средств. 1) Изменение предельной производительности физического капитала, который приобретается фирмами посредством рынка заемных средств (рис. 42). Рост предельной производительности капитала под воздействием научно-технического прогресса (НТП) приведет к смещению кривой D_K верх-вправо, в положение $D_{K'}$. Объему спроса на заемные средства K_0 будет соответствовать более высокая ставка r_1. НТП может выражаться и во внедрении капиталосберегающих технологий (например, точное литье). Тогда кривая спроса D_K сместится вниз-влево, в положение $D_{K''}$, и при объеме заемных средств K_0 ставка процента снизится до r_2. 2) Изменения во вкусах и предпочтениях потребителей. Ведь спрос на физический капитал – это производный спрос. И если падает спрос на бетон, то уменьшится и спрос на бетономешалки, что отразится и на уменьшении спроса на рынке заемных средств. 3) Инфляция. 4) Изменения в налоговом законодательстве. Налоги изменяют стимулы, а значит, и поведение экономических субъектов. Например, рост ставок налога на прибыль корпораций смещают кривую спроса на капитал вниз-влево, так как ослабляются стимулы к инвестированию.

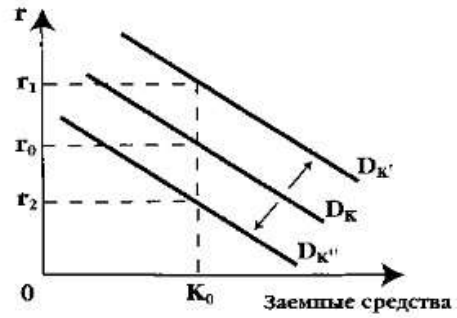


Рис. 42. Смещение кривой спроса на заемные средства

На предложение заемных средств, или сбережений, также влияет инфляция (рис. 43). Происходит сдвиг влево-вверх кривой S_K в положение $S_{K'}$ так, что величине предложения капитала K_0 соответствует более высокая ставка процента r_1. В фазе спада люди стремятся больше сберегать, нежели тратить.

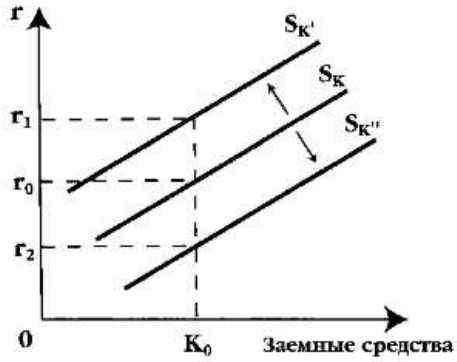


Рис. 43. Смещение кривой предложения заемных средств (предложения сбережений)

Номинальная и реальная ставка процента. Фактор риска в процентных ставках. Номинальная ставка процента – это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции. Реальная ставка процента – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка процента составляет 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка процента составит (9 – 5) = 4%. *Эффект Фишера*: номинальная ставка процента изменяется так, чтобы реальная ставка оставалась неизменной:

$$i = r + \pi^e$$

где i - номинальная ставка процента, r - реальная ставка процента, π^e – ожидаемый темп инфляции (в процентах). Так, например, если ожидаемый темп инфляции составляет 1% в год, то и номинальная ставка вырастет на 1% за тот же период, следовательно, реальная ставка останется без изменений.

Существует множество различных ставок процента на рынке заемных средств. Причин здесь несколько, но одна из самых важных – это степень риска капиталовложений. *Безрисковые активы* – это активы, обеспечивающие денежные поступления в заранее обусловленном размере. Например, в США – это казначейские векселя. *Рисковые активы* – это активы, денежные поступления от которых весьма неопределенны и часто зависят от случая. Следующая причина различий в ставках процента – это срок, на который выдаются ссуды. При прочих равных условиях, краткосрочные ссуды предоставляются под более низкий процент, нежели долгосрочные. Важным фактором различий в ставках процента является и степень монополизации рынка заемных средств. Чем выше степень монополизации на рынке ссудных капиталов, тем, при прочих равных условиях, будет выше ставка процента.

Дисконтирование и принятие инвестиционных решений. Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (в процентном выражении) с текущей рыночной ставкой

процента по ссудам. Инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода от них не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Этот пример лишний раз доказывает альтернативность экономических решений в рыночном хозяйстве.

Дисконтирование неразрывно связана с фактором времени и той ролью, которую вообще играет время при определении категории процента. Дисконтирование (слово «дисконт» означает скидка) – это специальный прием для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм. Дисконтирование можно определить и как снижение ценности отсроченных денежных поступлений (см. также Сравнение аннуитетных и дифференцированных платежей в погашение ипотечного кредита).

Будущая ценности сегодняшней суммы денег:

$$FV = \sum_{t=1}^{n} PV(1 + r)^t$$

где t – количество лет, r — ставка процента.

Сегодняшняя ценность будущей суммы денег, позволяющая нам дисконтировать будущие доходы:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV/(1 + r)^t$$

Важным показателем при оценке инвестиционных проектов является чистая дисконтированная ценность (NPV). Она представляет собой разницу между дисконтированной суммой ожидаемых доходов и издержками на инвестиции, т.е. NPV = PV – C. Внутренняя норма доходности (IRR) – ставка дисконтирования, при которой чистая дисконтированная ценность равна нулю. Внутренняя норма дохода, в сущности, – это тот максимальный уровень ставки процента, на который может согласиться инвестор для привлечения инвестиционных средств на рынке ссудного капитала (см. также Анализ чувствительности в Excel).

Рынок капитальных активов (капитальных благ длительного пользования). Ценность капитального блага непосредственно связана с потоком доходов, которые можно получить от его использования. Равновесие на рынке капитальных благ установится тогда, когда C (стоимость капитала) будет равно PV (приведенной стоимости планируемого потока доходов). Другими словами, цена капитального блага есть не что иное, как дисконтированная ценность потока будущих доходов, приносимых от его использования. Итак, процент в рыночном хозяйстве выступает как своеобразная цена, выравнивающая спрос и предложение на сынке ссудного капитала (рынке заемных средств).

Глава 13. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается право собственности на землю. Землевладение осуществляют собственники земли. *Землепользование* – это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные физические (или юридические) лица. Мы будем различать термины *услуги земли* и *земля*. Первый связан с определением земельной ренты, или арендной платы. Второй – с определением цены земли как капитального актива.

Ограниченность предложения земельных ресурсов. Теория предельной производительности и земельная рента. Важным условием при объяснении категории земельной ренты является факт ограниченности предложения земли. Именно ограниченность, абсолютная неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Другой особенностью земельных ресурсов является их недвижимый характер. Собственник земельного участка (владелец фермы) будет нанимать дополнительных рабочих до

тех пор, пока предельный продукт, создаваемый наемным сельскохозяйственным рабочим, не сравняется с размером заработной платы (рис. 44). Это количество нанимаемых рабочих достигает величины L_1 когда размеры предельного продукта равны W_1, т.е. совпадают с уровнем заработной платы, сложившейся на конкурентном рынке. Заработная плата всех сельскохозяйственных рабочих составит площадь OW_1EL_1. Площадь фигуры W_1ED_L – величина земельной ренты.

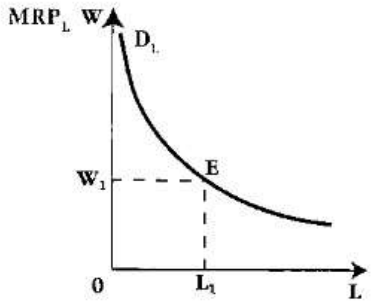


Рис. 44. Доли заработной платы и земельной ренты в созданном продукте

Альтернативная ценность услуг земли и земельная рента. Равновесие на рынке услуг земли. Экономическая рента – это доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично. Следует особо подчеркнуть, что земля – это фактор, не имеющий альтернативной ценности для общества е целом. Если кривая предложения услуг земли вертикальна, то альтернативные издержки ее использования равны нулю (рис. 45). S_N — это кривая предложения услуг земли. D_N — кривая спроса на услуги земли, точка Е — это уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение услуг земли.

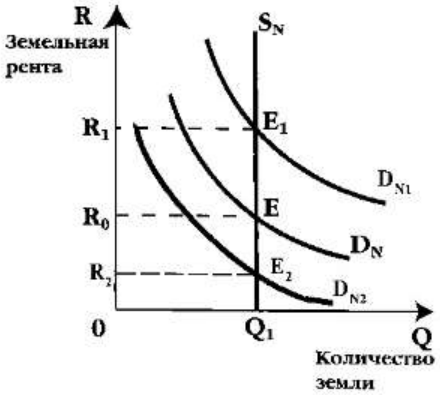


Рис. 45. Равновесие на рынке услуг земли

Дифференциальная земельная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов. Ранжирование земельных участков может вестись по плодородию почвы, местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе – по местоположению в зависимости от удаленности от центра города и т.п.

Цена земли как капитального актива. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин: 1) размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка; 2) ставки ссудного процента. *Цена земли* – это дисконтированная ценность. Можно воспользоваться формулой для определения сегодняшней ценности будущих доходов:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV/(1 + r)^t$$

Поскольку величина *t* в этой формуле приближается к бесконечности, постольку и коэффициент дисконтирования $1/(1 + r)^t$ становится все меньше и меньше с ростом *t*. Таким образом, цена земли как дисконтированная ценность (PV_N) определяется по формуле:

$$PV_N = R/r$$

где *R* – ежегодный размер земельной ренты, а *r* – рыночная ставка процента. Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000 долл., ставка ссудного процента – 5%, то цена земли составит = 1000/0,05 = 20 000 долл.

Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства – земли. Неоклассической школой подчеркивается благоприятный с точки зрения эффективности, характер платности земли как важнейшего ресурса. Сопоставление различных уровней цен на различные факторы производства, например, ставок заработной платы и ставок земельной ренты, дает производителю важнейшую информацию о наиболее эффективном сочетании труда и земли при производстве каких-либо сельскохозяйственных продуктов. Так, если земля дорога, а труд дешев, то экономически рационально замещать землю трудом, вести хозяйство на интенсивной основе. Можно с уверенностью сказать, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство в странах рыночной экономики не достигло бы такого уровня производительности и, следовательно, предложения продовольственных товаров, какое наблюдается сейчас. Нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование рынка земли, ее куплю и продажу, залог и т. п. Законодательное оформление рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли, – необходимое условие успеха глубоких экономических реформ в России.

Глава 14. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРИБЫЛЬ

Прибыль: нормальная и экономическая. Прибыль в рыночном хозяйстве является вознаграждением такого специфического фактора, как предпринимательство. Специфического, во-первых, потому, что предпринимательство, в отличие от капитала или земли, неосязаемо. Во-вторых, мы не можем трактовать прибыль как своеобразную равновесную цену, по аналогии с рынком труда, капитала и земли. Эта специфика предпринимательства как фактора производства проявляется через его функции: соединение других ресурсов – труда, капитала, земли – для производства товаров или услуг; принятие основных решений, связанных с деятельностью фирмы; осуществление нововведений в производстве или в сбыте продукции; взятие на себя рисков, вытекающих из выполнения предпринимательских функций. Предприниматель в результате выполнения этих функций вправе претендовать на определенный доход – прибыль.

Прибыль обычно определяют, как разность между валовым доходом и валовыми издержками. При определении экономической прибыли в издержки следует включить и неявные издержки, поскольку они могут быть представлены в денежной форме в виде платежей, которые могли бы быть получены фирмой при альтернативном использовании данных внутренних ресурсов. Потеря этих платежей и означает, что фирма несет издержки. Кроме того, в валовые издержки входит нормальная прибыль как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. *Экономическая прибыль* возникает в том случае, если валовая выручка превышает все издержки – и явные, и неявные, включая в последние и нормальную прибыль.

Источники экономической прибыли. Именно экономическая прибыль, которая не входит в издержки, а представляет собой избыток сверх нормальной прибыли, достается предпринимателю как факторный доход. Поэтому для того, чтобы понять причины, обусловливающие существование экономической прибыли, и раскрыть ее источники, необходимо раскрыть специфику предпринимательской деятельности по сравнению с другими видами труда, приносящими в качестве дохода не прибыль, а заработную плату.

В *статичной* экономике экономическая прибыль (сверх вознаграждения за управленческий труд и дохода в форме чистой производительности капитала) должна исчезнуть. В условиях *развивающейся* экономики особую роль играют предприниматели, и одновременно проявляется специфика предпринимательской деятельности как фактора производства. Предприниматель не просто соединяет факторы (ресурсы) в производственном процессе, а *проявляет инициативу*, соединяя их по-новому. Предприниматель не просто руководит предприятием, а *принимает неординарные решения* по управлению фирмой. Предприниматель *внедряет инновации* и несет ответственность за *экономический риск*. Итак, нулевая экономическая, или нормальная, прибыль, является следствием статичной экономики и свободной конкуренции в чистом виде. Но реальная

рыночная ситуация характеризуется неопределенностью. Именно эта неопределенность рынка, с одной стороны, и монополизация рынка, с другой, и порождают экономическую прибыль, получаемую отдельными предпринимателями как дополнительный, избыточный доход, превышение полной выручки над полными издержками.

Можно выделить несколько причин появления этого дополнительного дохода. Во-первых, экономическую прибыль можно рассматривать как вознаграждение за принятие предпринимателем риска, связанного с неопределенностью. Во-вторых, экономическую прибыль можно рассматривать как вознаграждение за инновации. В-третьих, источником экономической прибыли может стать обладание монопольной властью на рынке. Таким образом, если предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка, смещающий кривые спроса и предложения в иное положение под воздействием открытия новых технологий, новых рынков, создания новых видов продукции, изменения рыночных структур и т.п., то и прибыль не может выступать как равновесная цена.

Функции прибыли. С одной стороны, ожидание экономической прибыли стимулирует наиболее эффективное использование ресурсов. С другой стороны, существование экономической прибыли способствует эффективному распределению ресурсов между альтернативными способами их применения. Прибыль не только создает стимулы для расширения производств, продукция которых пользуется спросом, но и выступает источником финансирования такого расширения.

Глава 15. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

В рыночной экономике эффективность распределения, производства и уровень общественного благосостояния объективно выше, чем в альтернативных экономических системах.

Рынок как саморегулирующийся механизм. Модели частичного и общего равновесия. Сбалансированность рынка, т.е. равенство между спросом и предложением, называется *рыночным равновесием*. Однако при изменении конъюнктуры снова возникает дисбаланс между спросом и предложением. Рынок – это саморегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие. В неоклассической экономической теории существует два подхода к исследованию рыночного равновесия – по Вальрасу и по Маршаллу.

Вальрас рассматривал установление равновесия между спросом и предложением, происходящее в краткосрочном плане на основе их количественной подстройки (рис. 46а). Условие равновесия по Вальрасу: $Q^D(P) = Q^S(P)$. В модели Вальраса объемы спроса и предложения являются функцией цены. Акцент делается на том, что равновесие устанавливается под влиянием давления избыточного объема спроса, или избыточного объема предложения на цену, т.е. посредством количественной (объемной) подстройки рыночного механизма. Вальрас подошел к описанию общего равновесия в своей знаменитой «модели аукциониста». Его модель описывает механизм установления равновесия в отсутствие трансакционных издержек.

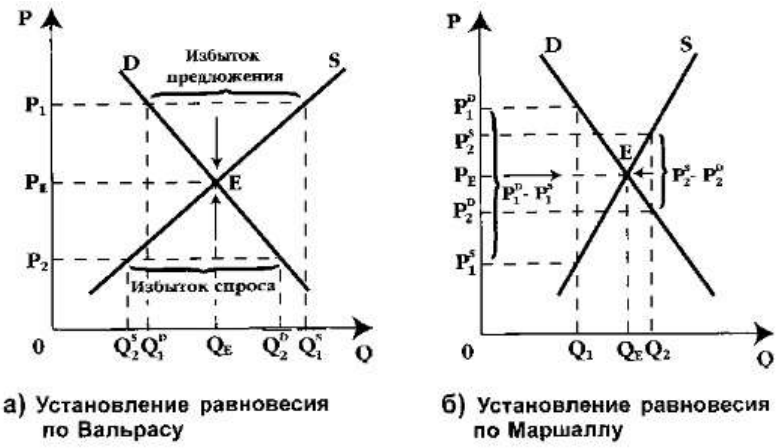


Рис. 46. Автоматизм рыночного равновесия

Маршалл полагал, что силой, движущей рынок к равновесию, является цена (рис. 46б). Условие равновесия по Маршаллу выглядит как равенство цены спроса цене предложения: $P^D(Q) = P^S(Q)$. В

модели Маршалла цена является функцией объемов спроса и предложения. Равновесие устанавливается автоматически под давлением разницы цен спроса и цен предложения, т.е. в результате ценовой подстройки, что соответствует более долгосрочному периоду.

Модель краевого равновесия (рис. 47) отражает некую «предрыночную» ситуацию. Если благо находится в избыточном количестве по отношению к спросу, то перед нами – свободное, или неэкономическое благо (например, чистый воздух, вода источника и т.д.); равновесие в таком случае наступает при нулевой цене (рис. 47а). Равновесие на «непроизводимые блага» (например, товары, производство которых технологически возможно, но экономически нецелесообразно), характеризуется нулевым объемом спроса и предложения. Так происходит потому, что цена предложения всегда будет превышать цену спроса (рис. 47б).

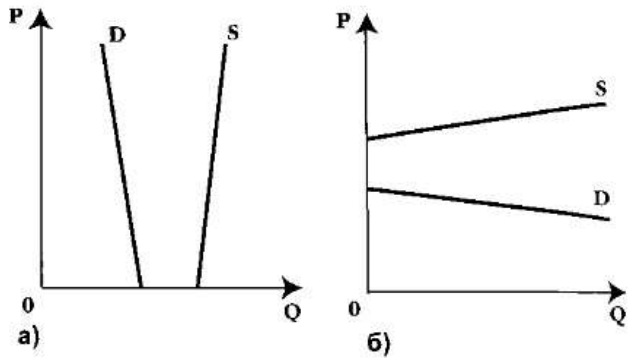


Рис. 47. Краевое равновесие

Классическая теория основывается на предположении о стабильности равновесия, т.е. о способности рынка самостоятельно вернуться в положение равновесия в случае отклонения от него. Всегда ли это так? Ответ дает паутинообразная модель рынка: в зависимости от наклона кривых спроса и предложения рынок может самопроизвольно возвращаться в равновесия, а может и колебаться вокруг равновесного состояния.

В экономической теории существует понятие общего равновесия, т.е. равновесного состояния всей рыночной системы, что в микроэкономике означает одновременное достижение равновесия на всех рынках (на рынках благ и рынках ресурсов). Почему же рынки товаров, не имеющих, на первый взгляд, никакого отношения друг к другу, реагируют на взаимные ценовые сигналы? Все товарные рынки связаны, с одной стороны, рынком ресурсов, а с другой стороны, – платежеспособным спросом на блага, производимые с помощью ресурсов. Действительно, рынок труда и платежеспособный спрос, как дно сообщающихся сосудов, связывают рынки товаров и услуг.

Общественное благосостояние и эффективность. Действие «невидимой руки» А. Смита (идея разработана в 1776 году), описывают силу, направляющую рынок к общему равновесию. Эта движущая сила – стремление к прибыли и конкуренция, которые заставляют каждого отдельного предпринимателя максимизировать свою прибыль, минимизируя издержки. Оптимизируя частное производство, предприниматели действуют в интересах всего общества. Однако, это возможно только при эффективном использовании ресурсов. Вильфредо Парето определил критерий эффективного распределения; ресурсы можно считать эффективно, а значит, оптимально распределенными при заданном уровне возможностей, когда ни один участник рынка не сможет улучшить своего положения, не ухудшив тем самым положения других. Такое распределение называется эффективным по Парето, или Парето-оптимальным распределением. Если же существует возможность хотя бы для одного участника рынка улучшить свое положение, не нанеся ущерба другим, то такое распределение экономических благ не оптимально. Итак, критерием рыночной эффективности является Парето-оптимальность, и возможность ее достижения – серьезное преимущество рыночной системы по сравнению с командно-административной.

Как максимизируется общественное благосостояние? Это один из главных вопросов неоклассической теории экономики благосостояния, предметом которой является создание модели экономического оптимума и решение проблемы соотношения между эффективностью

экономической системы и справедливостью распределения. Отправным пунктом в исследовании возможности максимизировать благосостояние является модель, называемая ящик Эджворта.

Конкурентным равновесием экономисты называют равновесие по Вальрасу. В основе достижения конкурентного равновесия лежит установление такого набора цен, при котором спрос равен предложению на всех имеющихся рынках в условиях конкуренции. Распределение, максимизирующее общественное благосостояние, будет достигнуто в точке касания общественной кривой безразличия и кривой достижимой полезности (рис. 48).

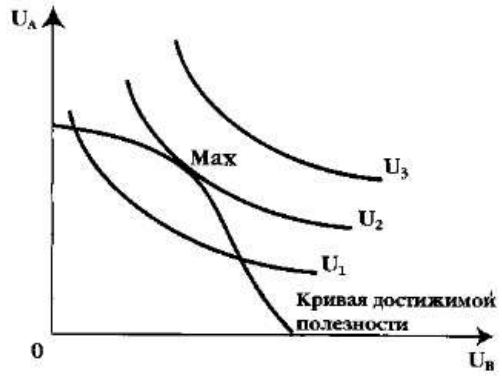


Рис. 48. Максимизация общественного благосостояния; кривая достижимой полезности иначе называется кривой контрактов; она служит графическим изображением Парето-эффективного распределения между двумя агентами или двумя группами агентов

Первая теорема экономики благосостояния заключается в том, что распределение в условиях конкурентного равновесия эффективно по Парето. Вторая теорема экономики благосостояния гласит, что в определенных условиях при Парето-эффективном размещении благ может быть достигнуто конкурентное равновесие. Иными словами, каждая точка кривой контрактов – это случай конкурентного равновесия.

Для достижения общей эффективности экономики недостаточно эффективного распределения благ среди потребителей. Необходимо, чтобы и производители распоряжались экономическими благами эффективно.

Проблемы фиаско (провалов) рынка. Случаи, когда рынок неэффективно размешает ресурсы, называются провалами, или фиаско рынка. Работа рыночного механизма может порождать внешние эффекты, или экстерналии, под которыми подразумевается воздействие сделки на третьи лица, не учтенное в договоре (под третьими лицами понимаются экономические субъекты, не участвующие в данной обменной сделке). Это воздействие проявляется в виде издержек или выгод, не отраженных в рыночной цене. Экстерналии, или внешние эффекты, делятся на положительные, т.е. приносящие дополнительные выгоды третьим лицам, либо отрицательные, приносящие третьей стороне дополнительные издержки. Например, производство, наносящее ущерб окружающей среде и другим производителям, порождает отрицательные экстерналии. А если вы на своем балконе выращиваете красивые цветы, то порождаете для всех, кто любуется ими совершенно бесплатно, положительный внешний эффект.

Экстерналии нарушают эффективность работы рыночного механизма. Отрицательные экстерналии на конкурентном рынке порождают перепроизводство по сравнению с общественно эффективным объемом продукции (рис. 49а). При положительных экстерналиях, наоборот, возникают случаи недопроизводства товаров и услуг. Условием достижения общественно эффективного объема выпуска является равенство предельной общественной полезности (MSU) предельным общественным издержкам (MSC): MSU = MSC. В случае отрицательных экстерналий (рис. 49а) предельные издержки отдельного производителя MC меньше предельных общественных издержек MSC. Например, производитель, отказавшись использовать дорогостоящие экологически чистые технологии, переносит тем самым на третьих лиц часть своих издержек, порождая предельные внешние издержки (MEC). Вследствие этого объем выпуска Q_1, превышает общественно эффективный объем Q_E, а цена P_1, оказывается заниженной по сравнению с P_E. В случае положительных экстерналии (рис. 49б) предельная полезность товара или услуги MU ниже предельной общественной полезности MSU. Например, при озеленении улиц

обогащенный воздух бесплатно приносит пользу всем людям, а не только тем, кто посадил деревья, порождая тем самым предельную внешнюю полезность (MEU). Поэтому цена P_E выше, чем цена P_1, и озеленители посадят деревья в количестве Q_1, вместо общественно эффективного количества Q_E.

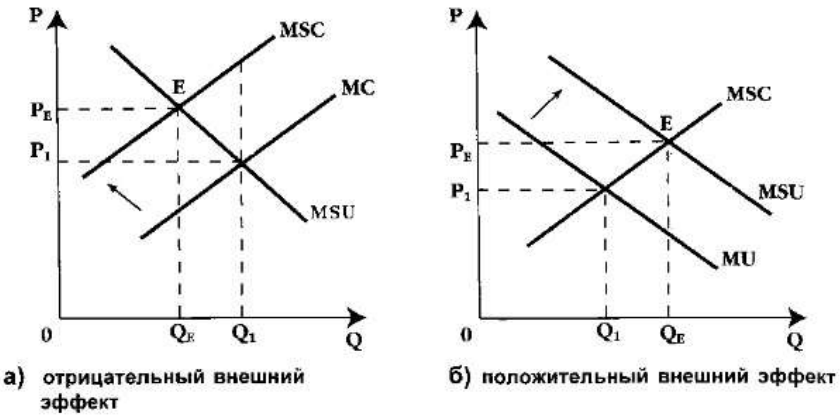


Рис. 49. Внешние эффекты (экстерналии)

Решение этих проблем, как предполагалось до широкого признания идей Р. Коуза, берет на себя государство, используя свои традиционные инструменты – налоги и субсидии. Этот прием называется интернапизацией (от англ. internal – внутренний) внешних эффектов, который на графике (рис. 49а) выразится смещением кривой МС до уровня MSC и объем выпуска сократится до Q_E.

Однако, если права собственности на ресурсы будут четко определены (специфицированы) и соблюдены, включая возможность свободного обмена этими правами, то рынок сможет урегулировать проблему экстерналий самостоятельно, без участия государства, путем купли-продажи этих прав. Такую идею выдвинул Р. Коуз, который изучал связь между внешними эффектами, правами собственности и эффективностью. Теорема Коуза гласит: *внешние эффекты могут быть интернализированы при четкой спецификации прав собственности на ресурсы и свободном обмене этими правами*. Главный вывод теоремы Коуза заключается в том, что внешние эффекты возникают только в случае размытости, неопределенности прав собственности на ресурсы. Если возможно четкое определение прав, проблема внешних эффектов решается путем добровольных переговоров о взаимовыгодной купле-продаже данных прав. В конце концов, права достанутся тому, кто сумеет эффективнее ими распорядиться. Роль государства сводится лишь к установлению «правил игры» при обмене правами собственности на ресурсы.

Обратим внимание на то, что условие выполнения теоремы Коуза (ограничение количества участников величиной трансакционных издержек проведения переговоров, которая не должна превышать выгод от результата обмена правами) является общим условием эффективной работы рыночного механизма. Оно дает возможность выявить объем спроса и определить рыночную цену продукции. Однако существует категория товаров и услуг, на которые выявить спрос и определить оптимальную цену рыночным способом либо невозможно, либо невыгодно из-за чрезвычайно высоких издержек такого выявления. Речь идет об *общественных товарах и услугах*, или общественных благах. Общественными называются такие блага, главной характеристикой которых является неисключаемость из потребления и неконкурентность в потреблении. Классическим примером чистого общественного блага является национальная оборона, городское освещение, маяки.

Неисключаемость из потребления означает, что сам характер чистого общественного блага таков, что невозможно отделить «плательщиков» от «неплательщиков». Свойство неисключаемости из потребления говорит о том, что уже само создание общественных благ (а не их покупка, в отличие от частных товаров) порождает положительные экстерналии. Урегулировать рассматриваемую проблему путем переговоров, т.е. в частном порядке, невозможно, так как не выполняются условия теоремы Коуза. Из-за огромного количества участников слишком велики трансакционные издержки выявления того, кто платит, а кто бесплатно пользуется общественными благами, что и порождает проблему «безбилетника». Поэтому рыночное производство общественных благ

неэффективно. Для производства общественных благ в оптимальном количестве нужно взимать плату со всех граждан страны, что под силу только государству, обладающему инструментами налогообложения и механизмом перераспределения в виде государственного бюджета.

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономику в целом, на уровне агрегированных показателей. Макроэкономика изучает и экономическую политику правительства, а потому часто сталкивается с проблемами нормативного характера: что должно делать правительство для предотвращения инфляции, безработицы, потери конкурентоспособности отечественных товаров и т.п. Правительству, осуществляющему те или иные экономические программы, не следует забывать, что оно своими действиями воздействует на стимулы и ожидания множества людей, которые не всегда приводят к тем макроэкономическим результатам, на которые рассчитывало руководство страны.

Глава 16. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве. Доходы одних субъектов рыночной экономики одновременно являются расходами других субъектов. Поэтому в макроэкономической теории принято говорить о кругообороте доходов и расходов в масштабах национальной экономики (рис. 50).

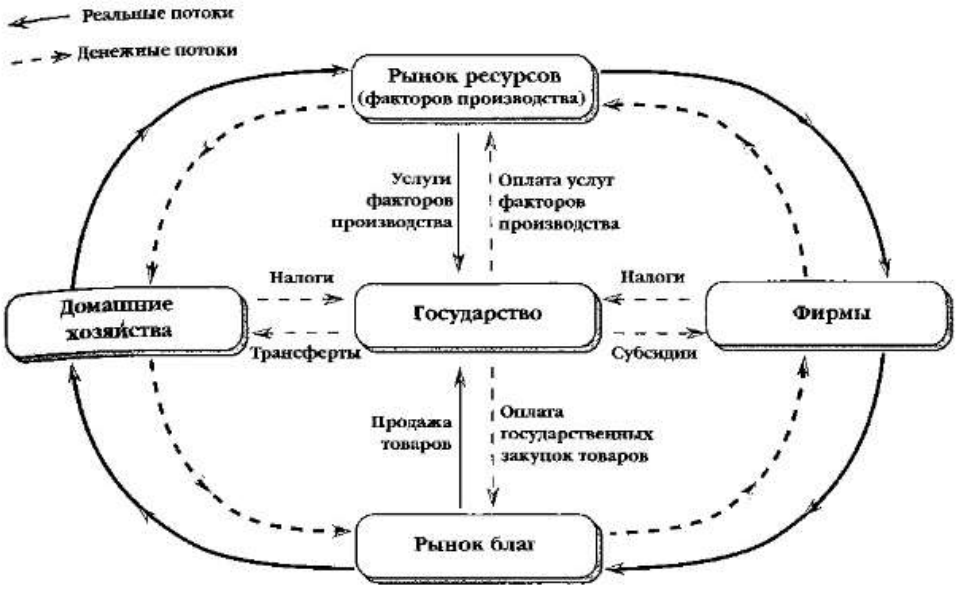


Рис. 50. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве

Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. При расчете ВВП используются три основных метода:

1. Метод добавленной стоимости. ВВП – это денежная оценка всех произведенных конечных товаров и услуг в экономике за год. Чтобы исключить двойной счет используют показатель добавленной стоимости, рассчитываемый как разность рыночной цены продукции фирмы и стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков.
2. Метод расчета ВВП по расходам. При расчете ВВП на основе расходов, или потока благ суммируются следующие величины: потребительские расходы населения (C), валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g), государственные закупки товаров и услуг (G), чистый экспорт (NX), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны $Y = C + I_g + G + NX$
3. Метод расчета ВВП по доходам. ВВП можно представить как сумму факторных доходов (заработная плата, процент, прибыль и рента), т.е. определить как сумму вознаграждений владельцев факторов производства. В показатель ВВП, рассчитываемый по данному методу, также включаются косвенные и прямые налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности и нераспределенная часть прибыли.

Валовый национальный продукт (ВНП) – годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом. Расчет ВНП основан на критерии принадлежности фактора производства резиденту или нерезиденту данной страны. Не все сделки включаются в показатель ВВП: сделки с финансовыми инструментами, продажа и покупка подержанных вещей и вообще всех благ бывших в употреблении, частные трансферты, например, подарки детям, друзьям, любимым артистам, государственные трансферты. *Потенциальный* ВВП – долгосрочные производственные возможности экономики при максимальном использовании имеющихся ресурсов в условиях стабильных цен.

Номинальный и реальный ВВП. Реальный ВВП – это фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года. Индекс цен или дефлятор:

Дефлятор ВВП = Реальный ВВП (PQ) / Номинальный ВВП (Q)

Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции. Помимо дефлятора ВВП, используются индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен производителей (ИЦП), измеряющий уровень оптовых цен. *Индекс Ласпейреса* представляет собой индекс, где в качестве весов цен представлен неизменный набор благ (неизменная по своему составу «потребительская корзина»):

$$I_L = \frac{\Sigma\, p_1^i\, q_0^i}{\Sigma\, p_0^i\, q_0^i}$$

где q_0^i – количество товаров и услуг, произведенных в базисном году, а p_0^i – цены товаров и услуг в базисном году, p_1^i – цены товаров в текущем году. Суммирование производится по всем товарам и услугам: входящим в набор.

Индекс Пааше – индекс цен, где в качестве весов цен берутся количества товаров и услуг, произведенные в текущем году:

$$I_P = \frac{\Sigma p_1^i\, q_1^i}{\Sigma p_0^i\, q_1^i}$$

где q_1^i – количество товаров и услуг в текущем году.

Индекс Фишера – среднегеометрическое значение индексов Ласпейреса и Пааше:

$$I_F = \sqrt{I_L\, I_P}$$

Система национальных счетов связывает воедино важнейшие макроэкономические показатели – объем выпуска товаров и услуг; совокупные доходы и совокупные расходы общества. СНС представляет собой современную систему сбора и обработки информации и применяется практически во всех странах для макроэкономического анализа рыночной экономики. С 1993 г. действует третья модификация международной стандартной системы национальных счетов (СНС-93). Рекомендованные Статистической службой ООН в качестве международного стандарта национального счетоводства СНС представляет собой два уровня: сводные счета (отражают движение ВВП, национального дохода (НД), финансирования капиталовложений, операции с другими странами) и детализированные счета (показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

Показатели СНС, характеризующие движение ВВП на различных его стадиях:

- Чистый внутренний продукт (ЧВП) представляет собой ВВП за вычетом амортизационных отчислений: ЧВП = ВВП – амортизация.
- Национальный доход (НД) – общий объем заработной платы, процента, прибыли и ренты, т.е. платежей, полученных при производстве ВВП в данном году; НД = ЧВП – косвенные налоги на предпринимателей.
- Располагаемый доход (РД), или личный располагаемый доход представляет собой полученный домашними хозяйствами доход, отличающийся от НД, который является заработанным доходом: РД = НД – налоги на прибыль предприятий – взносы на социальное страхование – индивидуальные подоходные налоги – нераспределенная прибыль корпораций + трансфертные платежи.

ВВП и «чистое экономическое благосостояние» (ЧЭБ). Не вся деловая активность учитывается в официальном показателе ВВП: деятельность в рамках домашнего хозяйства, деятельность по принципу «сделай сам»; добровольный труд, например, работа по уборке территории вокруг своего дома, деятельность в сфере теневой экономики. Методы оценки объема теневой экономики:

- Анализ спроса на наличность
- Метод учета расхода электричества (поскольку электроэнергию нельзя запасать впрок, постольку превышение темпов роста потребления электроэнергии в стране над темпами роста реального ВВП свидетельствует о ее потреблении теневым сектором).
- Расхождение между фактическими и официально учтенными трудовыми ресурсами.
- Расхождение между доходами и расходами.

Показатель ВВП не учитывает благосостояние общества, связанное с досугом, или ценностью свободного времени. В показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов деловой активности, таких, как загрязнение окружающей среды, что влечет за собой уменьшение благосостояния общества. Учесть влияние этих факторов на общественное благосостояние позволяет показатель «чистого экономического благосостояния» общества (ЧЭБ), введенный в научный оборот американскими экономистами В.Нордхаусом и Дж.Тобином: ЧЭБ = ВВП – денежная оценка отрицательных факторов, воздействующих на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + денежная оценка свободного времени.

Глава 17. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Фиаско рынка и необходимость государственного регулирования. Основными сферами деятельности государства являются: производство общественных благ, минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий, пресечение асимметричной информации, защита конкуренции, сглаживание макроэкономических колебаний, политика поддержания доходов, правое обеспечение функционирования рыночного механизма.

Производство общественных благ. Если нет дешевого способа отделения «безбилетников» от плательщиков, эти общественные блага целесообразно производить государству за счет налогообложения всего населения.

Минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий. Согласно теореме Коуза, если трансакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от первоначальной (исходной) спецификации прав собственности их окончательное распределение Парето-эффективно. Если условия теоремы Коуза соблюдаются, можно минимизировать внешние эффекты без вмешательства государства. Но что делать, когда условия теоремы Коуза нарушаются? Очевидно, что необходимым становится вмешательство государства. Существуют два основных способа минимизации отрицательных экстерналий: принятие административных мер по отношению к тем, чья деятельность вызывает отрицательные экстерналии (например, продажа лицензий на выброс отходов до определенного уровня загрязнения окружающей среды); косвенный метод борьбы с отрицательными экстерналиями через налоговую сферу.

Государство поощряет деятельность, порождающую положительные экстерналии. В этих целях проводится субсидирование производителей или потребителей положительных экстерналий. Государство субсидирует здравоохранение, образование, различные благотворительные программы.

Теория общественного выбора. Основной предмет теории общественного выбора – исследование взаимозависимости политических и экономических явлений. В рамках этой теории исследуется механизм принятия политиками макроэкономических решений. Человек, занявший государственную должность, не обязательно будет руководствоваться исключительно соображениями общественного благополучия и проведения в жизнь решений, отражающих мнение всех его избирателей. Так, если обычный рядовой потребитель заинтересован в максимизации полезности, бизнесмен – в максимизации прибыли, то и представитель государственных органов будет стремиться к максимизации своей частной выгоды. А эта выгода состоит в реализации желания быть переизбранным. Государственное должностное лицо, как и другие субъекты рыночной экономики, стремится уравнять свои личные предельные издержки и

предельные выгоды (MC = MR). Общественные же интересы не обязательно могут при этом приниматься во внимание.

Теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений в условиях представительной демократии как разновидность рыночной сделки, или торга: «Вы мне обеспечиваете голоса на выборах – я вам обеспечиваю проведение в жизнь конкретных правительственных программ, удовлетворяющих ваши интересы». Лоббисты ищут не что иное, как политическую ренту – получение экономической ренты через политические институты или, иначе выражаясь, путем политического процесса. Группы давления получают политическую ренту, когда законодатели принимают правительственное решение о введении импортных пошлин (выигрывают отечественные производители аналогичного товара), выделении многомиллиардных средств на гарантированную закупку военной продукции и т.д.

Широкое распространение в условиях представительной демократии получил процесс под названием *логроллинг* – торговля голосами, когда один индивид (группа, партия) обещает свою поддержку другому индивиду (другой группе, партии) в голосовании по какому-либо вопросу в обмен на поддержку противоположной стороны при голосовании по вопросу, интересующему первую сторону.

Одним из важнейших направлений в теории общественного выбора является рассмотрение моделей политических выборов с использованием методов экономического анализа. Существуют различные модели политических выборов: двухпартийная, многопартийная, демократическая, тоталитарная и т.п. В 1952 г. К. Эрроу в своей работе «Общественный выбор и индивидуальные ценности» сформулировал теорему невозможности: не существует разумного коллективного выбора, если число возможных альтернатив превышает две. Теорема невозможности К.Эрроу – довод в пользу двухпартийных режимов, так как доказывает, что никакая демократическая система голосования невозможна при существовании более чем двух партий.

Авраамом Линкольном: «Разумная цель государства состоит в том, чтобы делать для людей то, что им требуется, но они сами своими силами не могут делать вообще или не могут делать должным образом».

Фиаско государства – неэффективное распределение ресурсов в результате государственного регулирования. Причины фиаско государственного регулирования: нарушение пропорций между предельными затратами и предельными выгодами, которое может привести к неэффективному, с общественной точки зрения, принятию экономического решения, неравенство в получении информации, недобросовестность государственных чиновников (государственной бюрократии), несовместимость во времени принятия тех или иных решений (эффект запаздывания, т.е. разрыв во времени между осознанием проблемы, принятием государственных решений и результатами воплощения правительственной программы в жизнь).

Закон непредвиденных последствий. Суть его заключается в том, что в результате осуществления каких-либо мероприятий желаемый результат не достигается или достигается с большими издержками. Стремление улучшить работу рынка приводит нередко к противоположному результату. Например, государство устанавливает фиксированные цены на продовольственные товары с целью борьбы со спекуляцией. Однако результатом этих мер оказывается товарный дефицит, разрастание теневой экономики, очереди и т. п.

Государственное регулирование экономики: основные цели и инструменты. Впервые комплексный анализ экономической политики государства был проведен в 1952 г. голландским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Яном Тинбергеном в работе «Теория экономической политики». Согласно Тинбергену, во-первых, правительственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики и сформулировать их, что обычно делается в терминах максимизации функции общественного благосостояния. На их основе определяются целевые показатели (например, полная занятость, нулевая инфляция и т.д.). Во-вторых, правительство оценивает, какими политическими инструментами оно располагает. В-третьих, государственные деятели должны опираться на какую-либо модель экономики, которая связывает воедино цели и инструменты. Таким образом, мы переходим к нормативной экономической теории, предполагающей процесс целеполагания.

Чем больше целей, тем труднее одновременно их достичь. В конце 1980-х – середине 1990-х гг. многие правительства стали рассматривать лишь 2 задачи: полная занятость, борьба с инфляцией. Цели макроэкономической политики реализуются путем *государственного регулирования*. Методы вмешательства государства в экономику: административные методы государственного регулирования через расширение государственной собственности на материальные ресурсы, управление государственными предприятиями, законотворчество, и экономические методы государственного регулирования с помощью различных мер макроэкономической политики.

Глава 18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: БАЗОВЫЕ МОДЕЛИ

Важнейшим методом исследования экономической теории является метод равновесного анализа. В микроэкономике этот принцип выступал как постулат о равенстве спроса и предложения на том или ином товарном рынке, а также равенстве спроса и предложения на всех взаимосвязанных между собой рынках – товаров, труда, капитала. В масштабе же всей экономики на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества. Обладает ли рыночный механизм, предоставленный самому себе, способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, а также неоклассическая теория, с одной стороны, и кейнсианская, с другой, по-разному отвечают на этот вопрос.

Классическая теория макроэкономического равновесия. Представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции. В основе этой модели лежит закон рынков или закон Сэя: предложение товаров создает свой собственный спрос, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности всех созданных товаров, а, следовательно, достаточен для ее полной реализации. Это означает, что, во-первых, целью владельца дохода является не получение денег как таковых, а приобретение различных материальных благ, т.е. получаемый доход расходуется целиком. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами. Во-вторых, расходуются только собственные денежные средства экономических агентов.

Однако, вполне разумно предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, что, в свою очередь, вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса, росте нереализованной продукции и, в конечном счете, приведет к сокращению занятости. Понимая справедливость этого, представители классического направления разработали стройную теорию общеэкономического равновесия, объясняющую автоматическое обеспечение равенства доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя. Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые в представлении классиков являются гибкими величинами (это очень важное допущение!), обеспечивают равновесие на рынке товаров, рынке труда и денежном рынке. Ставка процента уравновешивает спрос и предложение инвестиционных средств: гибкая заработная плата уравновешивает спрос и предложение на рынке труда, так что сколько-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; гибкие цены обеспечивают «расчищение» рынка, так что длительное перепроизводство (или недопроизводство) также оказывается невозможным; увеличение денежной массы в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг, оказывая лишь влияние на номинальные величины (номинальный ВВП, номинальная заработная плата, абсолютный уровень цен в стране).

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам по себе способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным. А раз так, то может показаться, что невозможно рассматривать классическую теорию как аналитическую базу макроэкономической политики правительства, если главным в этой политике провозглашается принцип *laissez-faire*, т. е. принцип невмешательства государства в хозяйственную жизнь. Однако такой вывод был бы поспешным. Ведь указанный принцип – это тоже вид макроэкономической политики.

Макроэкономическое равновесие в модели «AD-AS». *Совокупный спрос* – это суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране. Основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов в открытой экономике являются: потребительские расходы (C), инвестиционные расходы (I), государственные расходы (G), чистый экспорт (NX). Кривая совокупного спроса (AD) внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в иной системе координат (рис. 51).

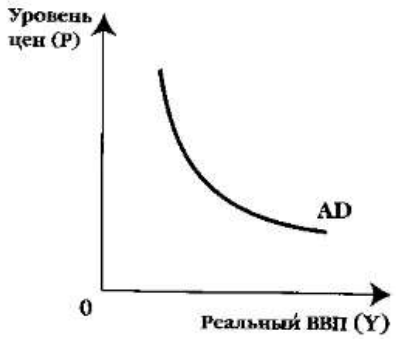


Рис. 51. Кривая совокупного спроса (AD)

Отрицательный наклон кривой AD связывают с тремя важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве: 1) эффектом процентной ставки, 2) эффектом реального богатства и 3) эффектом импортных закупок. Если происходит повышение уровня цен в стране, то при допущении неизменного объема денежной массы происходит повышение ставки процента, а чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Но и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки – ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Богатство домашних хозяйств в значительной части представлено в виде различных финансовых активов: не только денег, но и облигаций, срочных счетов и др., имеющих постоянную номинальную стоимость. При повышении уровня цен в 2 раза реальное богатство уменьшается в 2 раза. Уменьшение реального богатства (реальных денежных запасов) приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен. При повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Произойдет уменьшение экспорта и увеличение импорта, и в целом компонент NX сократится.

Факторы, приводящие к смещению кривой AD (так называемые неценовые факторы совокупного спроса или экзогенные факторы): увеличение денежной массы, изменение ставок налогов, инфляционные ожидания населения, увеличение государственных расходов (рис. 52).

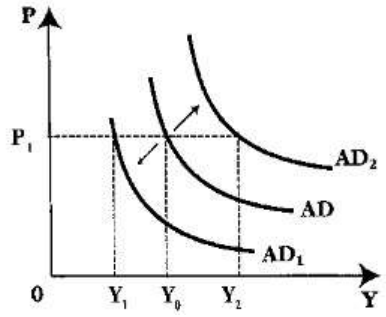


Рис. 52. Неценовые факторы сдвига кривой AD

Увеличение денежной массы будет стимулировать увеличение инвестиционных и потребительских расходов, что отражается смещением кривой AD вправо, е положение AD_2, при котором выпуск достигает уровня Y_2. То же самое будет происходить при снижении налоговых ставок, стимулирующем расширение инвестиционного и потребительского спроса. Напротив, увеличение налоговых ставок приведет к левостороннему смещению кривой AD в положение AD_1.

Совокупное предложение (AS) отражает объем выпуска, который готовы предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране. Кривая совокупного предложения AS (рис. 53) отражает

изменения реального объема производства, или выпуска, в связи с изменением общего уровня цен. Кривая AS отличается от кривой краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы, имеющей положительный наклон. В масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации:

- состояние неполной занятости (отрезок 1);
- состояние, приближающееся к уровню полной занятости (отрезок 2);
- состояние полной занятости (отрезок 3).

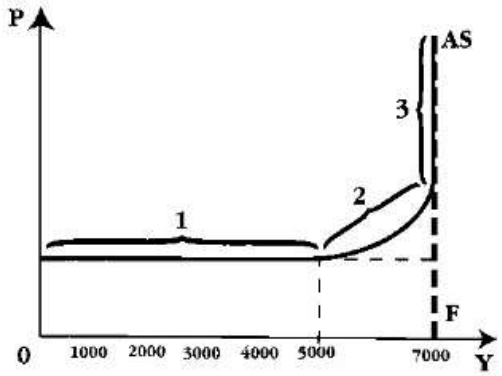


Рис. 53. Кривая совокупного предложения (AS)

Горизонтальный отрезок в экономической литературе называется «кейнсианским», а вертикальный «классическим». Согласно кейнсианскому подходу, экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен. В условиях депрессивной экономики вовлечение в производство прежде незагруженных мощностей, незанятой рабочей силы не будет сопровождаться требованием профсоюзов или отдельных трудящихся повышения их заработной платы, а поставщиков физического капитала – повышения ставок арендной платы за услуги капитала.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов) и начинают появляться так называемые «узкие места». В отдельных отраслях уже оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. И в такой ситуации для того, чтобы расширить объем реального ВВП, необходимо повышение цен на факторы производства.

Классическая и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП. Если экономика достигла точки F, то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства у фирм больше нет. Реакция производителей товаров и услуг будет одна – повышение цен.

К смещению кривой AS (рис. 54) приводит изменение цен на факторы производства. Например, Удорожание такого фактора, как труд, приведет к левостороннему смещению кривой AS в положение AS_2. Повышение цен на энергоресурсы неизбежно вызовет левостороннее смещение кривой AS. Усиление или ослабление налогового бремени на бизнес могут вызвать соответственно лево- и правосторонний сдвиг рассматриваемой кривой.

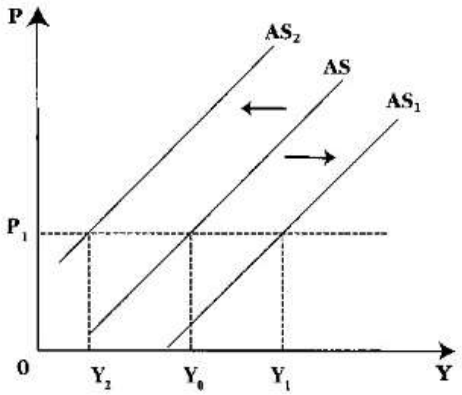


Рис. 54. Неценовые факторы сдвига кривой AS

Равновесный уровень реального ВВП (Y) – это такой уровень, при котором объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее (рис. 55). Точка E_1 – это равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции. Точка E_2 – это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости. Точка E_3 – это равновесие в условиях полной занятости (Y*), но с инфляцией.

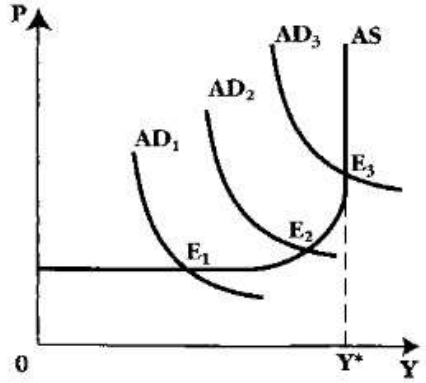


Рис. 55. Макроэкономическое равновесие: модель «AD-AS»

В случае жестких цен (E_1) реальный объем ВВП определяется колебаниями совокупного спроса, так как цены и заработная плата негибки. Напротив, в случае гибкости ценового механизма (E_3) реальный ВВП определяется объемом совокупного предложения.

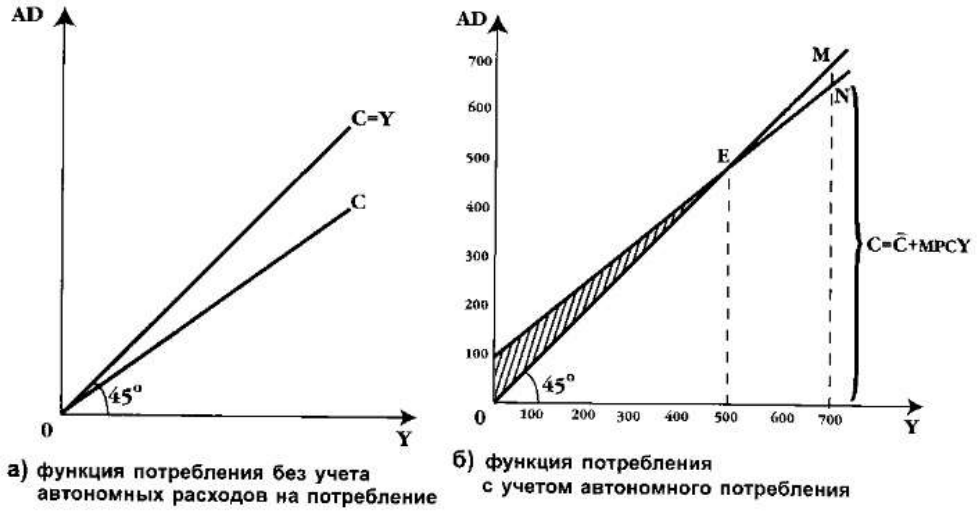
Кейнсианская модель общего равновесия. Кейнс, в отличие от классиков, выдвинул положение о том, что не совокупное предложение определяет совокупный спрос, а, наоборот, совокупный спрос определяет уровень экономической активности, т.е. максимально возможный уровень выпуска продукции (совокупное предложение) и, соответственно, занятости. Кейнс предполагал, что заработная плата и цены не обладают совершенной гибкостью; процентная ставка не уравнивает объемы инвестиций и сбережений (как это представляется в модели классиков); полная занятость не достигается в экономике автоматически, и это дает основания для государственного вмешательства в экономические процессы.

Предельная склонность к потреблению MPC (marginal propensity to consume): MPC = ΔC/ΔY. Предельная склонность к сбережению MPS (marginal propensity to save): MPS = ΔS/ΔY. Например, если дополнительный доход человека составляет 100 долл., из которых 80 долл. он потратит на потребление, а оставшиеся 20 долл. – на дополнительные сбережения, то MPC составит 80/100 = 0,8, MPS – 20/100 = 0,2.

Кейнс выдвинул положение, которое принято называть основным психологическим законом: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход». А если так, то часть созданной продукции не сможет быть реализована, предприниматели понесут убытки и будут сворачивать объем производства. Недостаточность склонности к потреблению может привести к хроническому отставанию совокупного спроса от уровня, обеспечивающего полную занятость.

Сумма MPC и MPS всегда равна 1. Средняя склонность к потреблению (APC), т. е. отношение расходов на потребление к величине дохода: APC = C/Y; средняя склонность к сбережению: APS = S/Y. График функции потребления (рис. 56а): на оси ординат – планируемые, или желаемые расходы на потребление –C (пока пренебрегаемым другими составляющими совокупного спроса AD); на оси абсцисс – величина выпуска, или доход Y. Формула функции потребления: C = MPCY. Однако существует потребление и при нулевом уровне дохода. Во-первых, за счет продажи ранее накопленного имущества, и, во-вторых, за счет займов. Потребление, независимое от уровня дохода, называется *автономным потреблением*. Формула для определения функции потребления принимает вид: $C = \overline{C} + MPCY$. Чтобы определить равновесный уровень дохода нужно решить систему из двух уравнений:

1) Y = C 2) $C = \overline{C} + MPCY$



а) функция потребления без учета автономных расходов на потребление

б) функция потребления с учетом автономного потребления

Рис. 56. Функция потребления

Например, если MPC = 0,8, а автономное потребление равно 100, то получаем: C = 100 + 0,8Y. Поскольку C = Y, то,: Y = 100 + 0,8Y. Следовательно, равновесный уровень дохода составит Y = 500 млрд. долл. Пересечение линии 45° и графика потребления в точке E означает уровень нулевого сбережения. Слева от этой точки можно наблюдать заштрихованную область, отражающую отрицательное сбережение (т. е. расходы превышают доходы – «жизнь в долг»), а справа – сбережение положительное. Равновесие наблюдается только в точке E, так как только здесь имеется равенство доходов и расходов. При уровне дохода, равном, например, 700 млрд., величина потребления составит 100 + (0,8 x 700) = 660. Отрезок MN – это величина сбережения.

Инвестиции и сбережения: проблема равновесия. Важнейший компонент планируемых совокупных расходов составляют инвестиции. Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике. Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения – это доход за вычетом налогов (T) и расходов на личное потребление: Y – T – C. Процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы дохода предполагаемых капиталовложений. Инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет уровень процентной ставки. Инвестиции зависят от уровня налогообложения и вообще налогового климата в данной стране или регионе. Инвестиционный процесс реагирует на темпы инфляционного обесценения денег.

Из классической модели известно, что инвестиции есть функция ставки процента: I = I(r), причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Сбережения, согласно классической теории, также зависят от процентной ставки. Равновесие между инвестициями и сбережениями определяется благодаря гибкой процентной ставке. По Кейнсу, сбережения — это функция дохода, а не процентной ставки: S = S(Y). Итак, инвестиции являются функцией процентной ставки, а сбережения – функцией дохода. Динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами.

Автономными называют инвестиции, не зависящие от уровня дохода и составляющие при любом его уровне некую постоянную величину. Сумму автономных потребительских и инвестиционных расходов (C + I) обозначим символом A. Совокупный спрос (AD), отражающий планируемые расходы: $AD = \overline{A} + MPC Y$.

«Кейнсианская революция» состоит в том, что было теоретически обосновано положение о возможности равновесия в условиях неполной занятости.

Чем больше автономные инвестиции, тем выше поднимается график совокупных расходов и тем ближе «заветный» уровень полной занятости (рис. 57). Если же государство будет само осуществлять автономные расходы $\overline{G}$, то линия совокупных расходов поднимется еще выше: точка E_1 приблизилась к точке F, соответствующей уровню дохода при полной занятости всех ресурсов (Y*). Прибавив к автономным расходам и расходы на чистый экспорт ($\overline{NX}$), мы будем все более приближаться к уровню полной занятости (точка E2). Каждое добавление какого-либо элемента

автономных расходов будет сдвигать вверх линию совокупных расходов: AD = $\overline{C}$ + MPCY + $\overline{I}$ + $\overline{G}$ + $\overline{NX}$.
Рис. 57 – наглядная графическая иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой огромное значение придавал Кейнс.

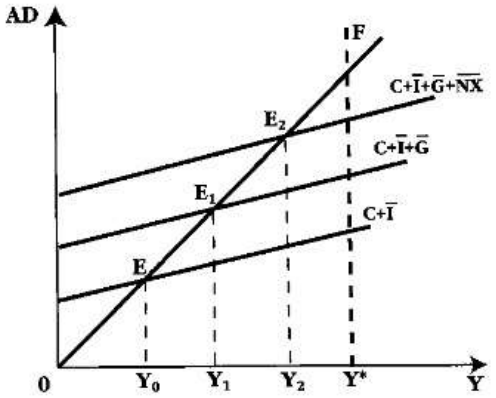


Рис. 57. «Кейнсианский крест»

Подчеркнем еще раз различия в кейнсианском и неоклассическом подходе к определению макроэкономического равновесия. Во-первых, в классической модели длительная безработица представлялась невозможной. Гибкое реагирование цен и ставки процента восстанавливало нарушенное равновесие. В модели, предложенной Кейнсом, равенство I и S может осуществляться и при неполной занятости. Во-вторых, классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг сомнению этот постулат: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих, отсюда – безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами, и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость. В-третьих, сбережения являются, прежде всего, функцией дохода, а не только уровня процента, как утверждалось в теории классиков. Итак, равновесие в масштабе общества на всех связанных между собой рынках, т.е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций. То обстоятельство, что инвестиции есть функция процента, а сбережения – функция дохода, делает проблему нахождения их равенства весьма сложной задачей.

Мультипликатор. Увеличение любого из компонентов автономных расходов приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост расходов. Допустим, первоначальный объем автономных инвестиций, направленных на строительство нового моста, равен 1000 долл. Все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы для организации строительства, получат свой доход. Например, рабочие *часть* своего заработка предъявят в виде спроса на рынке потребительских товаров, например, покупка телевизоров. Другая часть дохода рабочими сберегается. Следовательно, у каких-то иных хозяйственных агентов (производителей телевизоров) увеличится их денежный доход. Часть его производители телевизоров также потратят на покупку потребительских товаров, например, автомобилей. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс будет распространяться на все новые и новые слои экономических агентов. Предположим, что предельная склонность к потреблению (MPC) составляет 0,8. Следовательно, из 1000 долл. только 800 долл. будет израсходовано, остальное будет сберегаться. Рост национального дохода (ΔY), вызванный первоначальными инвестициями составит: 1000 + 800 + 640 +..... долл. или 1000 * ($0,8^0 + 0,8^1 + 0,8^2 + 0,8^3 + 0,8^4 + …$)

$\Delta Y = \Delta\overline{I} / (1 – MPC)$ или $\Delta Y = 1000 / (1 – 0,8) = 5000$ долл.

Величина k = 1/(1 – MPC) и есть мультипликатор автономных расходов. Таким образом, мультипликатор можно определить как отношение изменения дохода к изменению любого из компонентов автономных расходов, в данном случае $k = \Delta Y/\Delta I$. Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «нового курса» Рузвельта, когда в США и других странах свирепствовала Великая депрессия. Принцип

мультипликатора был впервые описан английским экономистом Ричардом Каном в 1931 г., еще до выхода в свет работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Р. Кан исследовал, как первоначальные инвестиции, увеличивая доходы и создавая занятость в каком-либо секторе экономики, способствуют вторичной занятости в отраслях или сферах производства, которые создают товары потребительского назначения. Эффект мультипликатора графически представлен на рис. 58. Первоначально равновесный уровень дохода составляет Y_0. Если в результате инвестиционного толчка линия $\overline{I}$ поднимается вверх, на расстояние, равное отрезку $0\overline{I}$, то пересечение S и $\overline{I}$ произойдет в точке E_1, а уровень равновесного дохода будет равен Y_1. Отрезок Y_0Y_1 превышает отрезок $0\overline{I}$. Мультипликатор $k = Y_0Y_1 / 0\overline{I}$.

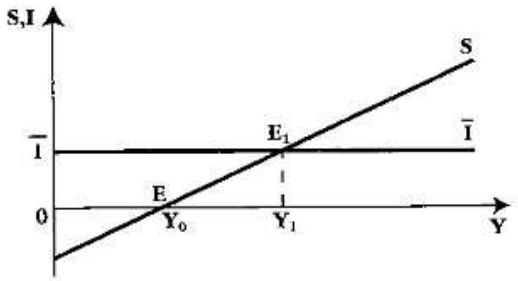


Рис. 58. Эффект мультипликатора

Величина мультипликатора будет зависеть и от «утечек» в кругообороте доходов и расходов. Сбережения представляют собой своеобразные «утечки», потому что сберегаемые денежные суммы не участвуют в кругообороте доходов и расходов. «Утечками» являются налоги (Т), расходы на закупку импортных товаров (М), потому что они не участвуют в кругообороте доходов и расходов, связанных с производством и реализацией отечественных товаров. Чем больше величина «утечек», тем меньше значение мультипликатора. Но «утечки» компенсируются «инъекциями»: инвестициями (I), государственными расходами (G), расходами заграницы на закупку отечественных товаров (X), т.е. экспортом. «Инъекции» – это дополнительные компоненты расходов (дополнение к потребительским расходам). В равновесном состоянии экономики «утечки» равны «инъекциям»: S = I, T = G, M = X.

Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрывы. Отсутствие равновесия между планируемыми инвестициями и сбережениями может привести к двум отрицательным для функционирования экономики эффектам: 1) инфляционному разрыву и 2) дефляционному (рецессионному) разрыву. Первый случай наступает тогда, когда I > S, т. е. планируемые инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций при достигнутой полной занятости нет, постольку размеры совокупного предложения вырасти не могут. Население все большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, а в силу эффекта мультипликации нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения. Второй случай наступает тогда, когда S > I, т. е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, ведь население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и понижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликации приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Парадокс бережливости. Увеличение сбережений означает сокращение расходов на потребление. Это, в свою очередь, вызовет сокращение совокупного спроса и объема реализованного ВВП. В силу эффекта мультипликатора произойдет сокращение дохода на величину большую, нежели первоначальное увеличение сбережений (рис. 59). График сбережений сдвигается вверх, из положения S в положение S_1. Если ранее равновесие устанавливалось в точке Е при значении дохода Y_0, то теперь равновесие установится в точке E_1 при значении Y_1. «Парадокс бережливости» означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода. Добродетель сбережения, о которой говорила классическая школа, оборачивается своей противоположностью – нация становится не богаче, а беднее.

Следовательно, протестантская этика, воплощающая «дух капитализма» и проповедующая бережливость как одно из непременных условий приумножения богатства, не всегда приводит к желаемым результатам. В условиях неполной занятости «парадокс бережливости» проявляется как незапланированный результат вполне осознанных действий отдельных хозяйствующих субъектов, руководствующихся своими личными представлениями о рациональном поведении.

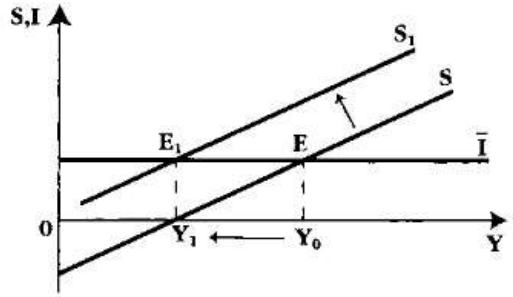


Рис. 59. Парадокс бережливости. Сдвиг вверх графика сбережений от S до S_1 при неизменном уровне автономных инвестиций $\bar{I}$ приведет к тому, что из-за эффекта мультипликатора экономика будет функционировать на уровне более низкого выпуска

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность. Экономический цикл (деловой цикл) — это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП (рис. 60). Линию Т принято называть трендом реального ВВП. Волнообразная линия (F) показывает колебания деловой активности вокруг линии тренда. Переломные точки – «пик», или «бум» (b, f) и «дно» (d, h). Расстояние между двумя соседними точками «пика» или «дна» обозначает продолжительность цикла, например, bf или dh.

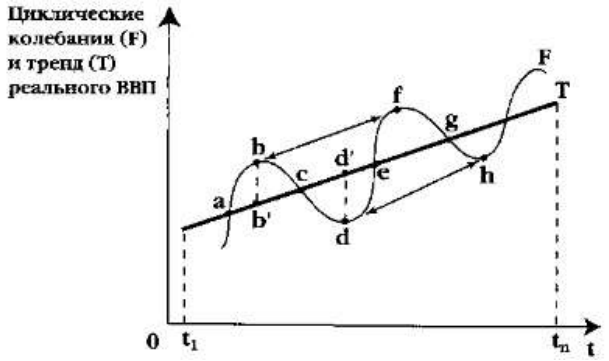


Рис. 60. Тренд и циклические колебаний реального ВВП

Сторонники поисков причин циклических колебаний экономики вне ее самой, отводили главную роль *экзогенным* факторам. Другие экономисты в поисках причин макроэкономической нестабильности обратили свой взор внутрь экономических процессов. Они считали, что причины колебаний надо искать внутри самой экономики, исследуя *эндогенные* факторы. Теории, объяснявшие циклические колебания внешними причинами, принято называть экстернальными теориями. В отличие от них, интернальиые теории рассматривают причины возникновения колебаний деловой активности внутри самой экономической системы. Наиболее известные «работающие» в настоящее время теории экономических циклов:

1. Теории, в центре внимания которых находится действие эффектов мультипликатора и акселератора, порождающее цикличность колебаний реального.
2. Теории политического делового цикла, видящие причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики.
3. Теории равновесного экономического цикла, согласно которым цикличность объясняется не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями, или сдвигами самого тренда в краткосрочном (!) периоде времени.

4. Теория реального делового цикла, согласно которой предполагается, что причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах экономики, а в более широком смысле – шоковые изменения в технологии

(*Прим. Багузина.* Колебания вполне могут выступать естественным свойством системной динамики; см. например, Деннис Шервуд. Видеть лес за деревьями. Системный подход для совершенствования бизнес-модели, или Моделирование работы системы с запаздываниями.)

На сегодняшний день не существует единой, или общей теории делового цикла, которая вызывала бы единодушное признание всех экономических школ. Выделяют 4 фазы цикла (см. рис. 60): *кризис* – отрезок bc волнообразной линии циклических колебаний; *депрессия* – отрезок cd; *оживление* – отрезок de, *подъем* – отрезок ef.

Механизм распространения циклических колебаний: эффект мультипликатора-акселератора. Экономисты – сторонники интернальных теорий цикла рассматривают инвестиции как один из самых нестабильных компонентов совокупного спроса. С одной стороны, величина производных инвестиций зависит от объема реального ВВП. С другой стороны, сами инвестиции являются важнейшим компонентом реального ВВП, следовательно, колебания инвестиций будут влиять и на объем ВВП. Американский экономист Джон Морис Кларк (1884–1963) полагал, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократным увеличениям спроса на оборудование и машины. Эта закономерность, являвшаяся, по мнению Кларка, ключевым моментом циклического развития, была определена им как *эффект акселератора.*

Для понимания эффекта акселератора введем коэффициент капиталоемкости (капитальный коэффициент). Предприниматели стараются поддерживать на желаемом уровне соотношение капитал/готовая продукция. На макроэкономическом уровне коэффициент капиталоемкости выражается соотношением капитал/доход: K/Y. Изменение в объемах продаж готовой продукции повлечет за собой и необходимость изменений инвестиций в основной капитал, для того, чтобы коэффициент капиталоемкости оставался на желаемом уровне. Коэффициент капиталоемкости показывает нам величину акселератора.

Экономисты при построении модели акселератора исходят из определенного лага (временного запаздывания) в реакции экономических агентов, осуществляющих инвестиции. Другими словами, в своих инвестиционных проектах предприниматели исходят из прошлых, а не текущих значений динамики объема продаж и прибылей. Акселератор можно представить в виде отношения инвестиций периода *t* к изменению потребительского спроса или национального дохода в предшествующие годы: $v = I_t(Y_{t-1} – Y_{t-2})$, где v – акселератор, I – чистые инвестиции в период t – год, когда были осуществлены инвестиции; Y – потребительский спрос, доход или реальный ВВП; t–1 и t–2 – предшествующие годы.

Эффект акселератора в сочетании с эффектом мультипликатора порождает *эффект мультипликатора-акселератора* – механизм самоподдерживающихся циклических колебаний экономической системы. Математически зависимость между приростом дохода и действием мультипликатора и акселератора можно представить следующим образом. Функция потребления: $C_t = \overline{C} + MPCY_{t-1}$, где $\overline{C}$ – автономное потребление. Функция инвестиций: $I_t = \overline{I} + v(Y_{t-1} – Y_{t-2})$, где $\overline{I}$ – автономные инвестиции. Помня, что Y = C + I, можно, сложив предыдущие уравнения, записать: $Y_t = \overline{A} + MPCY_{t-1} + v(Y_{t-1} – Y_{t-2})$, где $\overline{A}$ – сумма автономных расходов (автономного потребления и автономных инвестиций). Эта формула – математическое выражение эффекта мультипликатора-акселератора.

Колебания экономической системы могут быть трех разновидностей: затухающие, взрывные и с постоянной амплитудой. Это будет зависеть от различных сочетаний MPC и v.

1. Если MPC * v < 1, то система будет сталкиваться с затухающими колебаниями. После внешнего шока колебания Y постепенно будут приближаться к равновесному значению Y.
2. Если MPC * v > 1, то система будет испытывать взрывные колебания, все более удаляясь с течением времени от состояния равновесного Y.
3. Если v = 1, то система будет демонстрировать колебания с постоянной амплитудой при любых значениях MPC.

В реальной экономике параметры MPC и v более соответствуют варианту 2, но в действительности колебания ограничены «потолком», т.е. значением потенциального ВВП и «дном», т.е. отрицательными чистыми инвестициями, равными величине амортизации. Волна растущего национального дохода, ударившись о «потолок», приводит к его обратной динамике. Когда же понижательная тенденция деловой активности достигнет «дна», то начинается противоположный процесс оживления и подъема.

Одно из возражений против эффекта акселератора-мультипликатора основано на том, что в модели акселератора-мультипликатора предприниматели выступают как некие «тугодумы», переносящие прошлую динамику дохода (объема продаж) на сегодняшний день. И, следовательно, своими действиями они способствуют циклическим колебаниям деловой активности, что, в свою очередь, делает их прогнозы и ожидания ошибочными. Однако, несмотря на критические возражения, модель мультипликатора-акселератора и по нынешний день считается вполне пригодной для описания механизма распространения импульсов, т.е. внешних толчков экономической системы.

Макроэкономическая нестабильность и безработица. Закон Оукена. Уровень безработицы = безработные * 100% / (безработные + занятые). Существует несколько видов безработицы. *Фрикционная* безработица связана с поиском и ожиданием работы. Фрикционная безработица, как правило, имеет добровольный и относительно кратковременный характер. *Структурная* безработица возникает в связи с технологическими сдвигами в структуре совокупного спроса или совокупного предложения, когда изменяется сама структура спроса на рабочую силу. Структурная безработица имеет более продолжительный характер и является безработицей вынужденной. Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует так называемый *естественный* уровень безработицы. Этот уровень нередко называют «уровнем полной занятости» или «равновесной безработицей». Естественный уровень безработицы определяет уровень потенциального ВВП.

Причины устойчивости уровня безработицы: (1) развитая система страхования по безработице. Выплаты пособий значительно снижают стимулы к быстрому трудоустройству и увеличивают время, которое безработные тратят на поиски нового места работы; (2) жесткость заработной платы (рис. 61). Вынужденная безработица возникает в тех случаях, когда уровень реальной заработной платы (w_1/P) превышает ее равновесное значение (w_0/P). Негибкость заработной платы приводит к возникновению относительной нехватки рабочих мест. Многие рабочие становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы предложение труда L_2 превосходит спрос L_1 на него.

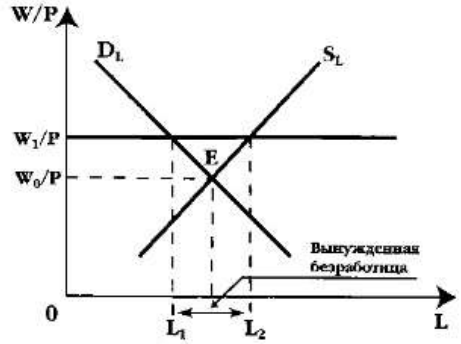


Рис. 61. Жесткость заработной платы и вынужденная безработица

Циклическая безработица порождается циклическими колебаниями экономической активности. Людям не помогает ни переориентация, ни подготовка по какой-то новой квалификации, ни перемена места жительства. Циклическая безработица приносит еще и явные потери в объеме реального ВВП. На это обратил внимание известный американский экономист Артур Оукен (1928–1979). Он сформулировал закон, согласно которому страна теряет от 2 до 3% фактического ВВП по отношению к потенциальному ВВП, когда фактический уровень безработицы увеличивается на 1% по сравнению с ее естественным уровнем. В экономической литературе этот закон известен как *закон Оукена*: $(Y – Y^*) / Y^* = –\lambda (U – U_n)$, где Y – фактический ВВП, Y^* – потенциальный ВВП, U – фактический уровень безработицы, U_n – естественный уровень безработицы, λ – коэффициент чувствительности ВВП к изменениям циклической безработицы (коэффициент Оукена).

Роль государства в регулировании экономических циклов: стабилизационная политика. *Стабилизационная политика государства* – это комплекс мероприятий макроэкономической политики, направленных на стабилизацию экономики на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. В условиях спадов правительство должно проводить стимулирующую политику, а в условиях подъема – сдерживающую. Традиционным стал кейнсианский подход, направленный на управление совокупным спросом (рис. 62). Во время кризиса и депрессии, т.е. на понижательной волне циклических колебаний, государственная политика направлена на стимулирование совокупного спроса: на рис. 62а это отражается сдвигом вверх кривой AD в положение AD_1, приближающем экономику к уровню полной занятости Y*. Напротив, в фазе подъема, и, особенно «бума», во избежание дальнейшего перегрева экономики, стабилизационная политика выражается (рис. 62б) сдвигом кривой AD вниз, в положение AD_1 для ликвидации инфляционного разрыва и возвращения экономики к уровню потенциального выпуска Y*.

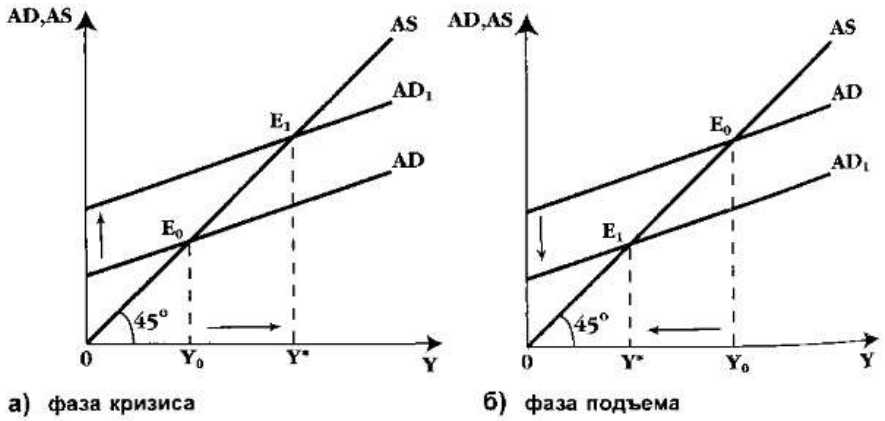


Рис. 62. Воздействие государства на совокупный спрос

Для того, чтобы узнать, в какой фазе среднесрочного цикла находится экономика, правительство использует данные о динамике множества показателей экономической конъюнктуры, которые принято подразделять на *проциклические*, *контрциклические* и *ациклические*, в зависимости от того, как «ведут» себя названные показатели на различных фазах экономического, или делового цикла. Проциклические переменные растут во время оживления и подъема и падают во время кризиса и депрессии: объем промышленного производства, прибыль бизнеса, процентные ставки в краткосрочном периоде, объем денежной массы и др. Контрциклические переменные растут во время кризиса и депрессии, и падают во время оживления и подъема: уровень безработицы, количество банкротств в реальном и финансовом секторе экономики, товарно-материальные запасы. Ациклические переменные можно назвать «безучастными» к фазам цикла: некоторые виды государственных расходов (на поддержку фундаментальных исследований, национальную оборону), экспорт (в некоторых странах, например, США), импорт (в Японии).

Правительство интересуется и тем, какие из макроэкономических показателей в своей динамике могут *предсказать* наступление кризиса. В связи с этим макроэкономические переменные можно подразделить на *опережающие* и *запаздывающие* показатели: так, опережающие показатели как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла. Например, объем товарно-материальных запасов начинает увеличиваться, а цены на акции и уровень загрузки производственных мощностей снижаться раньше, чем наступит кризис; изменение этих же показателей в обратном направлении начинается раньше, чем наступит фаза подъема.

Глава 20. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем. Различают *товарные* (золото), *символические* (бумажные) и кредитные деньги (обязательства физических лиц, фирм, банков). Деньги обладают абсолютной ликвидностью. На языке экономической теории это означает, что издержки обмена денег на какие-либо другие блага равны нулю. Предложение денег (денежную массу) обеспечивает по согласованию с правительством Центральный банк страны. Современные деньги представляют собой декретные деньги, которые правительство провозглашает

обязательными для приема при обмене и в качестве законного способа уплаты долгов. Люди признают за «кусками бумаги» способность играть роль денег в экономике, поскольку они доверяют правительству, полагая, что оно не будет злоупотреблять своим монопольным положением эмитента денег и сохранит бумажные деньги редким благом. Говорят, что современная денежная система носит фидуциарный характер (от лат. *fiducia* – сделка, основанная на доверии).

Выделяют четыре основные функции денег: счетная единица, средство обмена, средство сохранения ценности и средство платежа. Цена – это пропорция обмена товаров на деньги. Деньги становятся посредниками в товарообменных сделках. Формула бартерного обмена Т–Т превращается в формулу товарного обмена Т–Д–Т. Деньги – относительно безрисковый актив и достаточно надежная форма хранения богатства в отсутствие инфляции. Инструментом, обслуживающим кредитные сделки, является *вексель* – безусловное долговое обязательство. Имея в своих активах векселя различных фирм, банки могли на их основе выпускать собственные векселя – банкноты, которые превращали банки в должников: банкноты могли быть погашены за счет имущества банков. Таким образом, появились кредитные деньги.

Деньги представляют собой ведущий актив, который выполняет четыре главные функции, но при этом, в отличие от других активов (например, акций, облигаций и т.п.), не приносит дохода своему владельцу. Отсутствие дохода является платой за высокую ликвидность денег. В современном мире деньги утратили свою товарную природу. Золото перестало выполнять роль денег. Экономисты назвали *демонетизацией* уход золота из обращения и прекращение выполнения им роли денег.

Деньги в экономике совершают непрерывный кругооборот, находятся в постоянном движении, меняя своих владельцев. Это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, называется денежным обращением. Оно обслуживает реализацию товаров, а также движение финансового капитала. В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся: национальная денежная единица; система кредитных и бумажных денег, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте; система эмиссии денег; госорганы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

Сущность и формы кредита. Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Функции кредита:

1) исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране предложения денег, т.е. золотых монет в тот период;
2) кредит выполняет перераспределительную функцию; благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы экономики;
3) кредит содействует экономии трансакционных издержек;
4) кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала; кредит активно используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощений и слияний фирм.

Основные формы кредита:

1) Коммерческий кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа.
2) Банковский кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам в виде денежных ссуд. Эти кредиты могут обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала. Преодолев ограниченность коммерческого кредита по направлению, срокам и суммам сделок, банковский кредит превратился в основную и преимущественную форму кредитных отношений.

Другие распространенные формы кредита: потребительский, ипотечный, государственный, международный.

Структура современной кредитно-денежной системы. Кредитно-денежная система представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, активно используемых государством в целях регулирования экономики. В современной кредитной системе выделяются три основных звена: Центральный банк; коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды, инвестиционные банки, ипотечные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т. п.). Операции коммерческих банков подразделяются на пассивные (прием депозитов, т.е. привлечение средств клиентов) и активные (выдача кредитов, т. е. размещение средств).

Денежная масса и ее структура. Денежные агрегаты. Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают частные лица, институциональные собственники (предприятия, объединения, организации) и государство. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Основная часть сделок между предприятиями и организациями, даже в розничной торговле, совершается в развитой рыночной экономике путем использования банковских счетов. В результате наступила эра банковских денег – депозитов, которые обслуживаются такими инструментами, как чеки, кредитные и депозитные карточки, чеки для путешественников и т.п. Эти инструменты расчетов позволяют распоряжаться безналичными деньгами. При оплате товара или услуги покупатель, используя чек или кредитную карточку, приказывает банку перевести сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему наличные.

Вместе с тем, в пассивную часть денежной массы включаются такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, краткосрочных государственных облигациях, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Перечисленные компоненты денежной массы получили общее название «квази-деньги». Экономисты называют «квази-деньги» ликвидными активами. Если наличные деньги обладают абсолютной ликвидностью, то ликвидность «квази-денег» не абсолютна. Вы не можете, например, расплатиться деньгами со срочного счета или акцией за покупки в магазине или проезд на транспорте. В то же время, «квази-деньги» действительно относятся к ликвидным видам богатства, поскольку срочные вклады, а также некоторые виды акций и облигаций можно превратить в наличные деньги, хотя и с определенными трансакционными издержками.

Расположив компоненты денежной массы по степени убывания ликвидности, можно выделить несколько *денежных агрегатов* – показателей денежной массы. Наиболее ликвидным денежным агрегатом является агрегат ***М0***, который включает наличные деньги в обращении. Также ликвиден агрегат ***М1***, объединяющий наличные деньги и деньги на счетах «до востребования», которые могут обслуживаться с помощью чеков. ***Чек*** представляет собой ценную бумагу содержащую приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате держателю чека по его предъявлении указанной в нем суммы. Агрегат М1 называют «деньгами в узком смысле слова». Депозиты на текущих счетах выполняют все функции денег и могут быть легко превращены в наличные. Менее ликвидным денежным агрегатом является агрегат ***М2***. Это «деньги в широком смысле слова», которые включают в себя все компоненты агрегата М1 плюс деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах. Владельцы срочных счетов получают более высокий процент по сравнению с владельцами текущих вкладов, но они не могут изъять эти вклады ранее определенного условием вклада срока. Поэтому денежные средства на срочных и сберегательных счетах нельзя непосредственно использовать как покупательное и платежное средство, хотя потенциально они могут быть использованы для расчетов. Еще менее ликвидным является денежный агрегат ***М3***, который образуется путем добавления к агрегату М2 депозитных сертификатов банков, облигаций государственного займа, других ценных бумаг государства и коммерческих банков.

Мультипликационное расширение банковских депозитов. Привлеченные на депозиты денежные средства, не выданные в качестве кредитов, становятся банковскими резервами. В

упрощенном случае, когда банки не выдают кредиты (хотя это трудно представить, так как противоречит интересам банков), но получают депозиты, направляемые в резервы, мы имеем систему 100%-ного банковского резервирования. Такая система (если бы она существовала) позволила бы банкам чувствовать себя очень уверенно – они могли бы вернуть деньги клиентам, даже если бы последние одновременно обратились за ними в банки. Однако банкиры уже давно обратили внимание на то, что вкладчики не обращаются одновременно в банки с просьбой о снятии денег со счетов (за исключением периодов крупных финансово-экономических потрясений). Кроме того, у банков появляются все новые вкладчики и, таким образом, новые депозиты. Все это позволяет банкам лишь часть полученных депозитов держать на счетах в качестве резервов, а остальную сумму – направлять на кредитование экономики и получать процентные платежи. Такая система называется *частичным банковским резервированием*. В условиях частичного банковского резервирования коммерческие банки могут создавать новые деньги, когда они выдают кредиты. Однако, когда должники (население и фирмы) возвращают эти кредиты, новые деньги «уничтожаются» и денежная масса снова сокращается.

Норма обязательных резервов рассчитывается как отношение резервов к депозитам: ее значение колеблется в странах с рыночной экономикой в пределах от 3 до 20% по различным видам вкладов. В России с 1 октября 2006 г. норма обязательных резервов составляла 3,5%. Оценить масштабы расширения денежной массы в результате создания банками новых денег позволяет *депозитный мультипликатор* $m_d = \Delta M / \Delta D$ или $m_d = 1 / rr$, где ΔM – прирост денежной массы, ΔD – первоначальный прирос депозитов, rr – обязательная норма банковских резервов.

В реальном мире заемщики могут оставить у себя часть полученной наличности. Кроме того, коммерческие банки могут иметь фактические резервы в сумме, превышающей обязательные резервы. Эта разница влияет на величину мультипликатора денежного предложения. Предположим, что население имеет коэффициент депонирования, представляющий собой отношение наличности к депозитам, в размере *cr*, а банки поддерживают норму банковских резервов на уровне *rr*. В таком случае, C/D = cr, а R/D = rr, где C – наличность, R – резервы, а D – депозиты. Введем понятие *денежной базы* (B), как суммы денежных средств у населения (наличность) и резервов коммерческих банков. Тогда денежная база (B) и денежная масса (M) могут быть записаны как: B = C + R, M = C + D. Отношение денежной массы к денежной базе позволит нам рассчитать *мультипликатор денежного предложения*, или денежный мультипликатор (m_m). Для этого разделим денежную массу и денежную базу, в числителе и знаменателе, на D:

$$m_m = \frac{(C + D)/D}{(C + R)/D} = \frac{C/D + D/D}{C/D + R/D} = \frac{cr + 1}{cr + rr}$$

Важным выводом, вытекающим из анализа модели предложения денег, является то, что Центральный банк не в состоянии полностью контролировать предложение денег в стране. Он, конечно, может жестко регулировать денежную базу, но не может регламентировать фактическую норму банковских резервов, как и соотношение между наличностью и депозитами (коэффициент депонирования денег, *cr*).

Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке. Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хранят хозяйственные агенты, другими словами, это спрос на денежные запасы в реальном выражении, т.е. с учетом индекса цен (P). Реальные денежные запасы характеризуют соотношение денежной массы, включающей в себя не только наличность, но также остатки средств на текущих и срочных счетах, и общего уровня цен в экономике, т.е. записываются как M/P. Спрос на запасы реальных денежных средств находится в прямой зависимости от уровня дохода и в обратной зависимости от величины процентной ставки: $(M/P)^D = L (I, Y)$, где $(M/P)^D$ – спрос на реальные запасы денежных средств, i – номинальная процентная ставка, а Y – величина дохода.

A. Теории трансакционного спроса на деньги. Трансакционный спрос на деньги основывается на функции денег как средства обмена. Люди хранят деньги в целях осуществления сделок (трансакций). А поскольку с ростом дохода растет количество заключаемых сделок, то величина реальных денежных запасов находится в прямой зависимости от уровня доходов. Основной постулат количественной теории денег: абсолютный уровень цен (P) определяется предложением

номинальных денежных запасов (M). Чем больше предложение денег, тем выше уровень цен. Эту зависимость можно представить в виде уравнения обмена количественной теории денег: MV = PY, где V – скорость обращения денег по отношению к доходу, M – номинальное предложение денег, P – общий уровень цен, Y – реальный доход. Разделив обе части этого уравнения на V и выразив величину MV через *k*, мы придем к формуле, известной как кембриджское уравнение: M = kPY.

k – коэффициент пропорциональности между номинальным доходом (PY) и желаемыми денежными запасами (M), т.е. частью дохода, которую хозяйственные агенты желают хранить в денежной форме: k = M/PY. Нередко в современной экономической литературе показатель *k*, выраженный в процентах, называют коэффициентом монетизации, или показателем насыщенности рынка деньгами. В периоды высокой инфляции коэффициент монетизации имеет тенденцию к снижению. Рассчитывается коэффициент монетизации как соотношение: (M2/ВВП)*100%. В российской экономике в апреле 2006 г. величина *k* составляла около 33%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель может быть и выше 50-80%.

Макроэкономическая модель денежного рынка в представлении неоклассиков основывается на том, что совокупный спрос на деньги – это функция уровня номинального дохода (PY), а предложение денег устанавливается экзогенно, т.е. независимо от других переменных экономической системы (рис. 63). Здесь изображена зависимость спроса на деньги (M^D) от уровня цен (P). Чем выше уровень цен, тем больший спрос предъявляется на деньги. Наклон кривой спроса на деньги зависит от уровня реального дохода (Y). При росте дохода спрос на деньги становится более эластичным по уровню цен, и тогда на графике кривая M^D будет занимать более пологое положение. Кривая предложения денег M^S изображена вертикальной линией, так как эта величина не зависит от уровня цен.

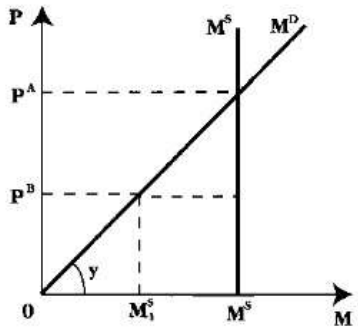


Рис. 63. Неоклассическая модель равновесия на денежном рынке

Неоклассическая модель денежного рынка учитывает именно трансакционный спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке в этой модели наступает в точке пересечения кривых спроса и предложения денег, когда цены устанавливаются на уровне P^A. Если же общий уровень цен снизится до величины P^B, то возникнет избыточное предложение денег, равное $M^S – M_1^S$. В таком случае деньги начинают обесцениваться, и происходит повышение цен, приближающее их к уровню P^A. Таким образом, проявляется тенденция к поддержанию автоматического равновесия на денежном рынке.

Б. Портфельные теории спроса на деньги акцентируют внимание на функции денег как средства сохранения ценности. Хозяйственные агенты хранят свои сбережения в денежной форме, хотя они могут их держать также в форме реальных активов (различных товаров, недвижимости) и финансовых активов (ценных бумаг: акций и облигаций). Следовательно, перед хозяйственным агентом встает проблема портфельного выбора, заключающаяся в том, какова должна быть оптимальная структура его активов. Хозяйственный агент стремится выбрать такую комбинацию активов, входящих в его портфель, чтобы обеспечить максимальный доход от своего богатства с учетом степени риска каждого вида активов.

Кейнс придавал важное значение спекулятивному мотиву спроса на деньги. Кейнс считал, что спекулятивный спрос на деньги зависит от процентной ставки. Если считать, что в портфель индивида входят всего два актива: деньги и облигации, то в условиях неопределенности и риска, существующих на финансовом рынке, спрос на деньги в значительной степени зависит от процентной ставки по облигациям. Чем выше процент, тем выгоднее держать активы в форме

облигаций и тем меньше предпочтение ликвидности. Кроме того, Кейнс выдвинул еще такой мотив хранения денег, как мотив предосторожности. При повышении процентной ставки растут предельные издержки хранения денег. Кейнсианская агрегатная модель денежного рынка соединяет функции спроса на трансакционные и спекулятивные запасы денежных средств, а также учитывает мотив предосторожности (рис. 64).

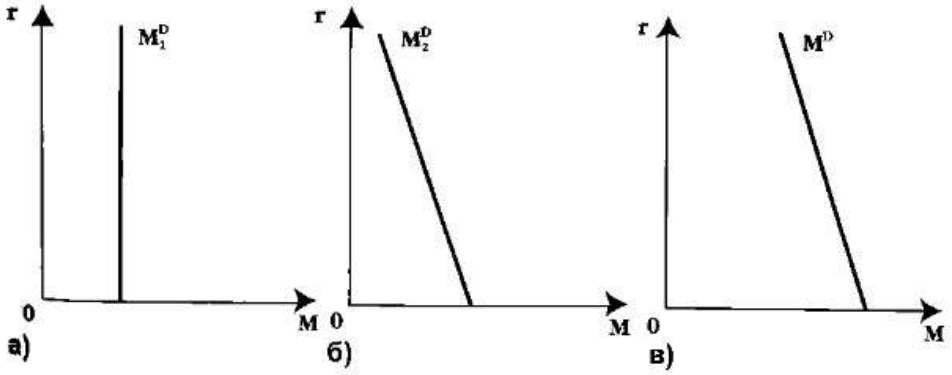


Рис. 64. Кейнсианская модель спроса на деньги: (а) трансакционный спрос на деньги; он не зависит от уровня процентной ставки (*r*) и потому проходит вертикально; (б) спекулятивный спрос на деньги, или спрос на деньги со стороны активов; он зависит от высоты процентной ставки по облигациям, причем зависимость эта обратная, чем выше ставка процента, тем выгоднее держать свои активы в форме облигаций, а не наличности; (в) общий спрос на деньги, M^D, который получается сложением по горизонтали линий M_1^D и M_2^D и называется *кривой предпочтения ликвидности*

В кейнсианской модели равновесие на денежном рынке устанавливается при равенстве величины спроса и величины предложения денег (рис. 65). Предложение денег задано экзогенно (например, его определяет ЦБ по своему усмотрению) и поэтому график предложения денег проходит вертикально. Пересечение графиков M^D и M^S показывает, что равновесие на денежном рынке устанавливается при процентной ставке r_0. Если процентная ставка установится на более высоком уровне r_1, то на рынке будет наблюдаться избыток предложения денег. Это побудит экономических агентов избавляться от наличности и покупать облигации, что приведет к повышению их цены и понижению доходности. Уровень процентных ставок по облигациям начнет снижаться, и этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока вновь не установится равновесная процентная ставка r_0.

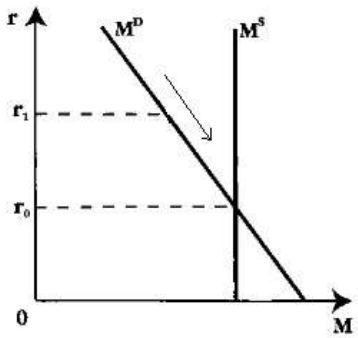


Рис. 65. Кейнсианская модель равновесия на денежном рынке; на оси абсцисс – величина спроса на деньги и их предложения; на оси ординат – значение процентной ставки по облигациям

Кейнс показал, что, имя возможность портфельного выбора (между наличностью и облигациями), экономические агенты своими действиями будут поддерживать процентную ставку на равновесном уровне.

Основные направления кредитно-денежной политики Центрального банка. Кредитно-денежная (монетарная) политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком в целях регулирования деловой активности путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения. Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики ЦБ являются: операции на открытом рынке; учетно-

процентная (дисконтная) политика; регулирование обязательной нормы банковского резервирования. Операции на открытом рынке включают покупку или продажу государственных долговых ценных бумаг. Учетно-процентная (дисконтная) политика заключается в регулировании величины учетной процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать денежные средства у ЦБ. ЦБ также имеет возможность непосредственно воздействовать на величину банковских резервов путем регулирования обязательной нормы банковского резервирования.

Следует выделить две разновидности кредитно-денежной политики. (1) Мягкую кредитно-денежную политику (ее называют политикой «дешевых денег»), когда ЦБ: покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке, снижает учетную ставку процента, снижает обязательную норму банковского резервирования. (2) Жесткую кредитно-денежную политику (ее называют политикой «дорогих денег»), когда ЦБ: продает государственные ценные бумаги на открытом рынке, повышает учетную ставку процента, повышает обязательную норму банковского резервирования.

Использование политики «дорогих» и «дешевых» денег характеризуют *дискреционную* (гибкую) кредитно-денежную политику. Гибкой она называется потому, что изменяется в соответствии с фазами экономического цикла. В реальной жизни гибкая монетарная политика порой приводит к непредсказуемым результатам и ее эффективность снижается как результат развития побочных процессов. Допустим, что ЦБ решил проводить курс на стимулирование экономического роста и увеличил предложение денег с целью понижения процентных ставок. Однако, следствием роста предложения денег стало повышение темпа инфляции в стране. Рост цен вынудил банки поднять уровень номинальных процентных ставок (чтобы, согласно эффекту Фишера, сохранить неизменной реальную процентную ставку, см. гл. 12). Увеличение номинальных процентных ставок оказывает дестимулирующий эффект на инвесторов: роста инвестиций не происходит. Следовательно, политика ЦБ не привела к поставленной цели – росту ВВП.

Невозможность одновременного контроля денежного предложения и уровня процентной ставки называется дилеммой целей кредитно-денежной политики. Недостатками дискреционной кредитно-денежной политики, по мнению представителей монетаризма, не будет страдать недискреционная, или так называемая «политика по правилам». Ее смысл сводится к сформулированному сторонниками названной школы монетарному правилу: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному росту реального ВВП (приблизительно 3–5% в год). Однако, строгое следование этому правилу «связывает руки» правительству и препятствует проведению краткосрочной кредитно-денежной политики ЦБ, и поэтому монетарное правило ни в одной из стран с рыночной экономикой не было одобрено в законодательном порядке.

Глава 21. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Структура, организация и функции рынка ценных бумаг. Финансовый рынок – это рынок, который опосредует распределение денежных средств между участниками экономических отношений. Рынок ценных бумаг (РЦБ) – это рынок, который опосредует кредитные отношения и отношения совладения с помощью ценных бумаг. Ценная бумага – денежный документ, который удостоверяет отношения совладения или займа между ее владельцем и эмитентом. Ценные бумаги могут выпускаться как в индивидуальном порядке, например, вексель, так и сериями, например, акции. Эмиссионная ценная бумага – это бумага, которая одновременно характеризуется следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

В составе РЦБ выделяют денежный рынок и рынок капитала. *Денежный рынок* – это рынок, на котором обращаются краткосрочные ценные бумаги. *Рынок капитала* – это рынок, на котором обращаются бессрочные ценные бумаги или бумаги, до погашения которых остается более года. По организационной структуре РЦБ делят на *первичный* и *вторичный* рынки. *Первичный рынок* – это рынок, на котором происходит первичное размещение ценной бумаги. *IPO* – Initial Public Offering, первичное публичное размещение акций. Функция первичного рынка состоит в

мобилизации новых капиталов. Лицо, которое выпускает ценные бумаги, называют *эмитентом*, а выпуск бумаг – *эмиссией*. Лицо, приобретающее ценные бумаги, именуют *инвестором*, а само приобретение ценных бумаг – *финансовыми инвестициями*. На фондовом рынке оперируют *институциональные инвесторы* – термин, который относится к специалистам, управляющим чужими активами, или обозначает организации, главный вид деятельности которых – приобретение финансовых активов за счет привлеченных средств.

Вторичный рынок – это рынок, на котором происходит обращение ценных бумаг. На нем не аккумулируются новые финансовые средства для эмитента, а только перераспределяются ресурсы среди последующих инвесторов. Являясь механизмом перепродажи, вторичный рынок позволяет инвесторам свободно покупать и продавать бумаги. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна или затруднена, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В структуре вторичного рынка выделяют *биржевой* и *внебиржевой* рынки. Ценные бумаги молодых и финансово слабых компаний обычно обращаются на внебиржевом рынке. *Листинг* – это процедура включения ценной бумаги эмитента в котировальный список биржи. В соответствии с российским законодательством фондовая биржа – это некоммерческая организация. Торговлю на бирже могут осуществлять только ее члены.

Экономика во временно*м* разрезе состоит из двух сегментов: *спотового* и *срочного* рынков. *Спотовый* (кассовый) рынок – это рынок наличных сделок. На спотовом рынке происходит одновременная оплата и поставка ценных бумаг. *Срочный рынок* – это рынок, на котором заключаются срочные сделки. Срочная сделка представляет собой договор между контрагентами о будущей поставке предмета контракта на условиях, которые оговариваются в момент заключения такой сделки.

Состояние фондового рынка играет важную роль для стабильного развития экономики. Крах фондового рынка, т.е. сильное падение курсовой стоимости ценных бумаг за короткий промежуток времени, может вызвать спад и депрессию в экономике. Это объясняется тем, что падение стоимости ценных бумаг делает вкладчиков абсолютно беднее. Как следствие, они сокращают свое потребление. Спрос на товары и услуги падает. У предприятий накапливаются товарно-материальные запасы, и они начинают сокращать производство и увольнять работников, что еще больше снижает уровень потребления. Кроме того, падение курсовой стоимости ценных бумаг уменьшает возможности предприятий аккумулировать необходимые им средства за счет выпуска новых бумаг.

Деятельность посредников на рынке ценных бумаг. Оказывать услуги на российском рынке ценных бумаг могут только специальные организации или физические лица, получившие соответствующие лицензии Федеральной службы по финансовым рынкам, ФСФР. *Брокер* – это лицо, действующее за счет клиента на основе договоров поручения или комиссии. *Дилер* – это лицо, совершающее сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет на основе публичного объявления котировок. В качестве дилера может выступать только юридическое лицо. Дилер обязан заключать сделки по ценам объявленных котировок. *Инвестиционный фонд* – это акционерное общество, которое выпускает свои акции и реализует их инвесторам. Аккумулированные таким образом средства он размещает в другие ценные бумаги или на депозитах в банках. Разновидностью инвестиционного фонда является *паевой инвестиционный фонд*. Он представляет собой имущественный комплекс без создания юридического лица. Вкладчики паевого фонда приобретают инвестиционные паи. Прибыль инвестор получает только за счет прироста курсовой стоимости пая. *Клиринговые организации* занимаются деятельностью по определению взаимных обязательств и расчетам по операциям с ценными бумагами.

Общая характеристика основных ценных бумаг. *Акция* – это эмиссионная ценная бумага, которая закрепляет право ее владельца на получение части прибыли акционерного общества (АО) в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Выделяют две категории акций: *обыкновенные* (простые) и *привилегированные*. Обыкновенные акции предоставляют право владельцу участвовать в голосовании на собрании акционеров, получать дивиденды и ликвидационную стоимость при ликвидации предприятия (но только после распределения соответствующих средств среди

владельцев привилегированных акций). Привилегированные акции не предоставляют своим владельцам права участвовать в голосовании на собрании акционеров, но дают преимущественное право на получение дивидендов и ликвидационной стоимости предприятия при прекращении его деятельности по сравнению с владельцами обыкновенных акций.

Одной из основных характеристик акции является ее *номинал*, или *нарицательная стоимость*. Сумма номинальных стоимостей всех размещенных акций составляет уставный капитал АО. Номинальная стоимость всех размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% уставного капитала АО. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой. На вторичном рынке цена акции может принимать любые значения. *Капитализация* – это показатель, характеризующий объем капитала компании в рыночной оценке, воплощенный в акциях. Он определяется как произведение текущей рыночной цены размещенных акций и их количества. Доход по акции может быть представлен в двух формах – в виде прироста курсовой стоимости и в качестве периодических выплат по акции (дивидендов). *Контрольный пакет* можно определить, как количество акций (или процент акций от их общего количества), которое дает возможность проводить их владельцам свои решения на собрании акционеров.

Рейтинг – это оценка инвестиционной надежности ценных бумаг. Ее дают аналитические компании, например, «Standard & Poor's», «Moody's Investors Service». *Голубые фишки* – ведущие в своих отраслях крупные предприятия с высоким кредитным рейтингом. *Американские депозитарные расписки* (ADR) выпускаются американскими банками на иностранные акции, которые приобретены данным банком.

Цена, или курсовая стоимость акции определяется по формуле:

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{Div_t}{(1+r)^t} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

где P – цена акции, Div_t – дивиденд, который будет выплачен в периоде *t*, *r* – ставка дисконтирования (доходность), которая соответствует уровню риска инвестирования в акции данного акционерного общества, P_n – цена акции в конце периода *n*, когда инвестор планирует продать ее.

Курсовую стоимость акции также можно определять по формуле: $P = Div_1/(r - g)$, где Div_1 – дивиденд будущего года; g – темп прироста дивиденда. Например, Div_t = 210 руб. на акцию, g – 5%, r – 25%. Курсовая стоимость акции P = 210 / (25% – 5%) = 1050 руб.

Доходность операции с акцией, если покупка и продажа акции происходят в рамках одного года:

$$r = \frac{(P_s - P_p) + Div}{P_p} \times \frac{365}{t}$$

где t — число дней с момента покупки до продажи акции, P_S – цена продажи акции, P_P – цена покупки акции. (Если за прошедший период времени дивиденд на акцию не выплачивался, то он исключается из формулы).

Облигация – это срочная долговая ценная бумага, которая удостоверяет отношение займа между ее владельцем и эмитентом. Облигации могут выпускать государство, акционерные общества, частные предприятия. Доход по облигации называют процентом, или *купоном*. Как правило, при погашении бумаги инвестору выплачивается сумма, равная номиналу.

Курсовая стоимость купонной облигации:

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{C}{(1+r)^t} + \frac{N}{(1+r)^n}$$

где P – цена облигации, C – купон, N – номинал, n – число лет до погашения облигации, r – доходность до погашения облигации. Например, N = 1 млн. руб., купон – 20%, доходность до погашения – 15%, до погашения остается три года. Цена облигации:

$$\frac{200000}{1{,}15} + \frac{200000}{(1{,}15)^2} + \frac{1200000}{(1{,}15)^3} = 1114161{,}26 \text{ руб.}$$

Ориентировочная доходность купонной облигации:

$$r = \frac{(N - P)/n + C}{(N + P)/2}$$

где r – доходность до погашения, N – номинал облигации, P – цена облигации, n – число лет до погашения, C – купон. Например, N = 1000 руб., P = 850 руб., n = 4 года, купон = 15%. Доходность облигации:

$$r = \frac{(1000 - 850)/4 + 150}{(1000 + 850)/2} = 0{,}2027, \text{ или } 20{,}27\%$$

В зависимости от ситуации на рынке купонная облигация может продаваться по цене как ниже, так и выше номинала. Разность между номиналом облигации и ценой, если она ниже номинала, называется скидной (дисконтом), или *дезажио*. Разность между ценой облигации, если она выше номинала, и номиналом называется премией, или *ажио*.

Еврооблигация – это облигация, выпущенная эмитентом в валюте другой страны. Чаще всего облигации выпускаются в долларах США эмитентами не из США. Данный рынок возник для того, чтобы обойти законодательные препятствия страны, в валюте которой выпущена бумага.

Вексель – это долговое обязательство, которое дает его владельцу безусловное право требовать уплаты обозначенной в нем суммы денег от лица, обязанного по векселю. В первую очередь, вексель – это инструмент кредита, его также можно использовать в качестве расчетного средства. Векселя, которые возникают вследствие предоставления коммерческого кредита, называются коммерческими. Векселя, оформляющие денежные обязательства, именуются финансовыми.

Банковский сертификат – это ценная бумага, которая свидетельствует о размещении денег в банке, и удостоверяет право инвестора (бенефициара) на получение суммы номинала бумаги и начисленных по ней процентов. Различают сберегательный и депозитный сертификаты. *Депозитный сертификат* – это ценная бумага, предназначенная для юридических лиц. *Сберегательный сертификат* – это ценная бумага, предназначенная для физических лиц.

Фондовые индексы. Для измерения динамики фондового рынка различными информационными и аналитическими агентствами, фондовыми биржами рассчитываются фондовые индексы – статистические средние величины, рассчитанные на основе курсовой стоимости входящих в него бумаг. Наиболее известным и старейшим является индекс Доу-Джонса, рассчитываемый методом средней арифметической. В настоящее время рассчитывается четыре варианта индекса Доу-Джонса, в частности, промышленный индекс Доу-Джонса (DJIA), рассчитываемый на основе курсов акций 30 ведущих промышленных компаний. Недостатком этого индекса является то, что в расчет принимается небольшое количество компаний, а также отсутствие «взвешивания» при его расчетах, т.е. не учитывается размер компаний и масштабы совершенных операций на рынке ценных бумаг.

Производные финансовые инструменты. Временной срез экономики представлен двумя сегментами: спотовым и срочным рынками. Срочный рынок называют еще рынком производных инструментов (подробнее см. Стефан Бернстейн. Деривативы за день). *Срочный контракт* – производный инструмент, или актив. В основе контракта могут лежать различные активы: ценные бумаги, фондовые индексы, банковские депозиты, валюта, товары, собственно срочные контракты. Актив, лежащий в основе срочного контракта, называют *базисным* или *базовым* активом.

Срочный рынок выполняет две важные функции в экономике. Он позволяет согласовывать планы предпринимателей на будущее и страховать ценовые риски в условиях неопределенности экономической конъюнктуры. Срочные сделки дают возможность застраховаться от изменения цен финансовых активов, валютных курсов, процентных ставок, собственно товарных цен. Привлекательность срочного рынка состоит также в том, что его инструменты являются высокодоходными, хотя и высокорискованными объектами инвестирования финансовых средств.

На срочном рынке пользуются следующей терминологией. Если лицо по срочному контракту обязуется купить базисный актив, то говорят, что оно покупает контракт, или открывает длинную

позицию. Если лицо обязуется по контракту продать базисный актив, то говорят, что оно продает контракт, или открывает короткую позицию. Наиболее распространенными инструментами на срочном рынке являются фьючерсные и опционные контракты.

Фьючерсный контракт – это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается на бирже. Контракты являются стандартными для каждого базисного актива. *Арбитражная операция* (арбитраж) – одновременная покупка или продажа одинаковых или сходных ценных бумаг при благоприятной разнице цен. *Опцион* предоставляет одной из сторон сделки право выбора исполнить контракт или отказаться от его исполнения. В сделке участвуют два лица. Одно лицо покупает опцион (от англ. option – выбор), то есть приобретает право выбора. Другое лицо продает или, как еще говорят, выписывает опцион, т.е. предоставляет право выбора. За полученное право выбора покупатель опциона уплачивает продавцу определенное вознаграждение, называемое премией. Продавец опциона обязан исполнить свои контрактные обязательства, если покупатель (держатель) опциона решает его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион, т.е. купить или продать базисный актив, только по той цене, которая зафиксирована в контракте. Она называется ценой исполнения. С точки зрения сроков исполнения опционы подразделяются на два типа: американский и европейский. Американский опцион может быть исполнен в любой день до истечения срока действия контракта. Европейский – только в день истечения срока контракта. Существует два вида опционов: опцион на покупку, или опцион колл и опцион на продажу, или опцион пут. Опцион колл дает право держателю опциона купить или отказаться от покупки базисного актива. Опцион пут дает право держателю опциона продать или отказаться от продажи базисного актива.

Спекулятивные и страховые сделки на рынке ценных бумаг. *Спекулянт* – лицо, стремящееся получить прибыль за счет разницы в курсах финансовых инструментов, которая может возникнуть во времени. Спекулянт покупает (продает) активы с целью продать (купить) их в будущем по более благоприятной цене. *Арбитражер* – это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на различных рынках, если на них наблюдаются разные цены. *Хеджер* – это лицо, страхующее на срочном рынке свои финансовые активы или сделки на спотовом рынке. Если спекулянт ожидает в будущем повышения цены актива, то он купит его сейчас с целью продать в будущем по более высокой цене. Такие действия называют игрой на повышение, а спекулянтов – *быками*. Если спекулянт ожидает падения стоимости актива, то он возьмет его взаймы, продаст сейчас, чтобы в дальнейшем выкупить по более низкой цене. Такие действия называют игрой на понижение, а спекулянтов – *медведями*.

Технический и фундаментальный анализ фондового рынка. В основе технического анализа лежит теоретическое положение о том, что все внешние силы, влияющие на рынок, в конечном итоге проявляются в двух показателях – объемах торговли и уровне цен финансовых активов. Поэтому аналитик, занимающийся техническим анализом, не принимает во внимание воздействующие на рынок внешние силы, а изучает динамику его показателей. Технический аналитик обычно пытается предсказать краткосрочные движения рынка. Фундаментальный анализ – это анализ факторов, влияющих на стоимость ценной бумаги. Он призван ответить на вопрос, какую ценную бумагу следует купить или продать, а технический анализ – когда это следует сделать. Центральная часть фундаментального анализа – изучение производственной и финансовой ситуации на предприятии-эмитенте.

Гипотеза эффективного рынка. В 1900 г. французский математик Луи Бешалье высказал предположение о том, что математическое ожидание спекулянта (биржевого игрока) равняется нулю. Идеи Л. Бешалье во многом заложили основы гипотезы случайного блуждания. В соответствии с этой гипотезой изменения курсовой стоимости ценных бумаг не следуют какому-то определенному направлению или тренду, и прошлые изменения цен активов не могут быть использованы для предсказания будущих изменений цен. Гипотеза эффективного рынка: рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если она сразу и полностью отражается в цене актива.

Регулирование рынка ценных бумаг. Для того, чтобы рынок ценных бумаг мог эффективно выполнять свои функции, государство осуществляет регулирование деятельности эмитентов и инвесторов. Государственное регулирование обеспечивается путем: а) установления обязательных требований к деятельности эмитентов и профессиональных участников РЦБ; б)

регистрации выпусков ценных бумаг и контроля за соблюдением условий эмиссии; в) лицензированием деятельности профессиональных участников РЦБ; г) создания системы защиты прав владельцев ценных бумаг.

Глава 22. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Налоги и их виды. Налоги – это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Отличительный признак налогов – их принудительный характер. По способу изъятия налоги подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые налоги* взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения. Например, подоходный налог, налог на прибыль, налог на наследство и дарения, налог на имущество. *Косвенные налоги* уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству. Некоторые из них даже указываются отдельной строкой в счете за товар или на его ценнике. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины. В бюджете РФ за 2001 г. доля доходов государства, полученных за счет косвенных налогов, составляла около 60% от всех налоговых поступлений. По характеру начисления на объект обложения налоги и, соответственно, налоговые системы подразделяются на *прогрессивные, регрессивные и пропорциональные*. Функции налогов: стимулирующая, перераспределительная, фискальная.

Кривая Лаффера описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями в государственный бюджет. Согласно концепции американского экономиста Артура Лаффера стремление правительства пополнить казну, увеличивая налоговый пресс, может привести к противоположным результатам. Это и продемонстрировал американский ученый при помощи своей известной кривой (рис. 66). По мере роста ставок налога от 0 до 100% доходы государственного бюджета (налоговая выручка) будут вначале расти от 0 до некоего максимального уровня (точки М, соответствующей, допустим, 50% ставке налога), а затем снижаться опять до 0.

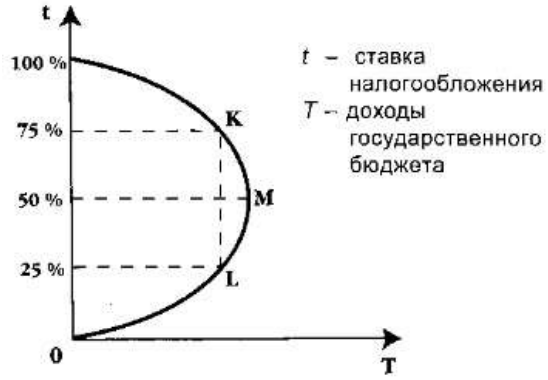


Рис. 66. Кривая Лаффера

Лаффер считал, что, если экономика находится, например, в точке К, то сокращение налоговых ставок будет приближать налоговую выручку к уровню точки М, т е. к максимальному уровню доходов государственного бюджета. Этот результат, по Лафферу, связан с тем, что более низкие налоговые ставки могут повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и в целом приведут к расширению налоговой базы. Критики идей Лаффера выдвинули ряд возражений. Эмпирические исследования показали, что нет однозначной зависимости между снижением налоговых ставок и увеличением предложения труда. Снижение налоговых ставок – это мероприятие, имеющее длительный лаг воздействия. Увеличение совокупного предложения возможно лишь в перспективе, а не сразу же после снижения ставок. Следовательно, на краткосрочных временных интервалах возникает опасность сокращения доходов казны. Снижение налоговых ставок скорее вызовет не сдвиг вправо кривой совокупного предложения AS (рис. 67а), а сдвиг в том же направлении кривой совокупного спроса AD (рис. 67б). Причем правостороннее смещение кривой AD в условиях, когда экономика находится на промежуточном или классическом (вертикальном) отрезках кривой совокупного предложения, чревато

повышением общего уровня цен. Кто может со стопроцентной уверенностью сказать, что существующая налоговая система соответствует тому отрезку кривой Лаффера, который находится выше точки М?

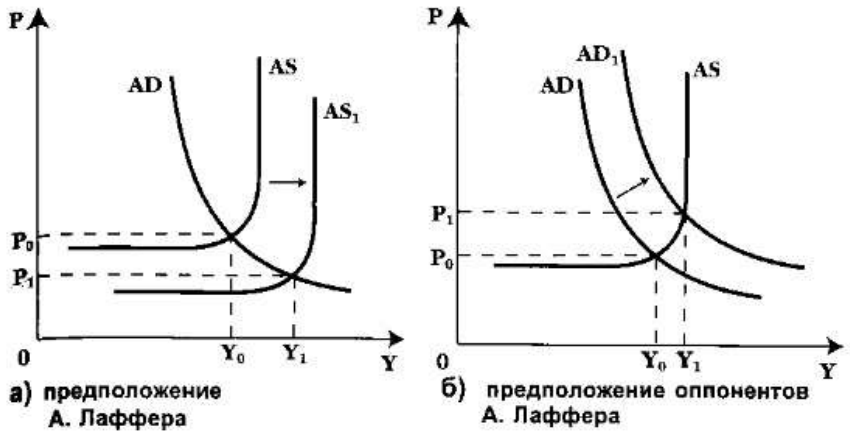


Рис. 67. Влияние снижения налоговых ставок на AS и AD

Что же, гипотеза Лаффера неверна? Нет, такой вывод был бы не точен. Главная трудность – найти ту точку, в которой действительно находится экономика (точнее, налоговая система страны), и, соответственно, оптимальный уровень налоговой ставки.

Переложение налогового бремени заключается в следующем: формальное и реальное бремя налогов не всегда совпадают Налоги не всегда поступают в государственный бюджет из тех источников, которые по закону подлежат налогообложению. Необходимо вспомнить (см. гл. 5), что с введением налога его бремя распределяется неодинаково между производителем и потребителем товара. При прочих равных условиях бремя налога смещается в сторону меньшей эластичности (спроса или предложения).

Личный подоходный налог как правило уплачивают именно те лица, которые должны его платить по закону. Но есть и исключения. Например, врачи, адвокаты, частнопрактикующие преподаватели и т.п. могут поднять ставки за свои услуги. Тем самым налог будет переложен на тех, кто пользуется их услугами: ведь, например, спрос на многие виды врачебной помощи отличается низкой эластичностью. *Налог на прибыль корпораций*. В некоторой своей части налог может быть переложен на потребителей через более высокие цены. *Косвенные налоги (налог с продаж и акцизный налог)* не полностью перекладывается на потребителей. А вот акцизы на бензин, табачные изделия, алкоголь с легкостью перекладываются на их потребителей. В данном случае трудно найти товар-субститут. Проблема переложения налогового бремени еще раз подтверждает известное положение о том, что налоги изменяют стимулы и, следовательно, человеческое поведение.

Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти. Налогово-бюджетная политика – это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения. После выхода в свет работ Дж. М. Кейнса в промышленно развитых странах приоритет отдавался не кредитно-денежной (монетарной), а именно налогово-бюджетной политике. В условиях глубокой депрессии, по Кейнсу, монетарная политика может оказаться неэффективной. Вывести экономику из состояния депрессии, согласно кейнсианскому подходу, в значительной мере могут автономные инвестиции, осуществляемые за счет государства.

Государственный бюджет – финансовый счет, в котором представлена сумма доходов и расходов государства за определенный период (обычно за год). *Внебюджетные фонды*: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд занятости населения, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. *Налогово-бюджетный федерализм* – разделение полномочий в области налогообложения и расходов между бюджетами разного уровня. Через государственный бюджет перераспределяется значительная часть ВВП промышленно развитых стран – от 35 до 55%. В России в 2012 г. – 20,9%. Бюджет – всегда компромисс между различными социальными группами, которые представлены в

законодательном органе избранными политиками. Утверждение парламентом объема и структуры расходов и доходов находится под мощным давлением различных лоббистских групп, что нередко становится причиной принятия неэффективных с общественной точки зрения решений.

Бюджетный дефицит и способы его финансирования (рис. 68). Принято различать первичный и общий дефицит государственного бюджета. *Первичный дефицит* – это общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму процентных выплат по государственному долгу.

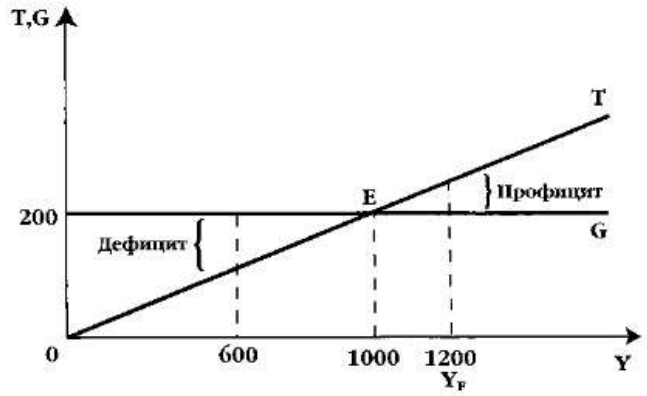


Рис. 68. Государственные расходы, налоговые поступления и дефицит государственного бюджета: G – государственные расходы, T – налоговые поступления; Y – доход; в точке E сбалансированный бюджет, т.е. налоговые поступления равны государственным расходам (T = G)

Ранее (см. гл. 18) мы рассматривали равенство *S* («утечки») = *I* («инъекции»). При этом мы абстрагировались от тех «утечек» и «инъекций», которые связаны с фискальной политикой правительства. Рассмотрим их. Сбережения (S) и чистые налоги (T), т.е. налоги за вычетом трансфертов, – это «утечки» в кругообороте доходов и расходов на макроэкономическом уровне. Инвестиции (I) и государственные расходы (G) – это «инъекции». При макроэкономическом равновесии сумма «утечек» должна быть равна сумме «инъекций»: S + T = I + G. Или S – I = G – 7, то есть положительная разница между S и I равна дефициту государственного бюджета (G – T). Если представить это уравнение как S = I + (G – T), то увеличение дефицита при неизменном объеме сбережений должно вести к снижению инвестиций. Из этих уравнений видно, что, если в экономике есть дефицит государственного бюджета, то S не равно I. Государство будет использовать часть сбережений для финансирования дефицита.

Экономическая теория рассматривает два основных способа финансирования бюджетного дефицита: (1) выпуск новых денег, или эмиссионный способ финансирования; (2) займы (внутренние и/или внешние), что принято называть неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита. Рост денежной массы происходит за счет роста чекового обращения. Налицо – эффект монетизации государственной задолженности. В условиях, приближающихся к полной занятости, это ведет к опасности инфляционного роста цен. Вот почему первый способ финансирования дефицита государственного бюджета часто называют инфляционным. *Эффект вытеснения*: налогово-бюджетная экспансия, направленная на стимулирование деловой активности, приводит к росту процентной ставки и вытеснению государственными расходами частных инвестиционных расходов (или других компонентов совокупного спроса).

Дискреционная и недискреционная (автоматическая) налогово-бюджетная политика. Встроенные стабилизаторы. Дискреционная налогово-бюджетная политика – это сознательное манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. Речь идет о воздействии, оказывающем влияние на изменения объема производства, занятости, уровня цен и ускорение экономического роста. Дискреционная *стимулирующая* налогово-бюджетная политика предполагает рост государственных расходов и/или снижение налоговых ставок. Напротив, дискреционная *сдерживающая* налогово-бюджетная политика предполагает снижение государственных расходов и/или рост ставок налогов.

Автоматическая налогово-бюджетная политика – это автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, независимые от принятия решений правительством. Ведь законодательный орган определяет только ставки налогов, а не размер налоговых поступлений. Автоматическая налогово-бюджетная политика является результатом действия автоматических, или встроенных стабилизаторов, т.е. механизмов в экономике, которые уменьшают реакцию реального ВВП на изменения совокупного спроса. Главные из них – пособия по безработице и прогрессивное налогообложение (рис. 69).

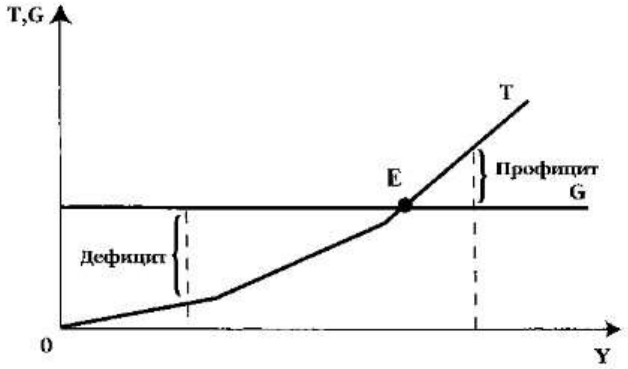


Рис. 69. Налоговое бремя и встроенные стабилизаторы

По мере спада производства уменьшается реальный выпуск, налоговые поступления автоматически также уменьшаются. Ведь с меньших доходов платится и меньше налогов. При этом налоговые поступления сокращаются автоматически (ведь налоговые ставки уже установлены законодательной властью на определенный период). Вспомним, что подоходный налог и налог на прибыль корпораций в странах рыночной экономики – основная часть доходов бюджета. Эти налоги взимаются по прогрессивной шкале. И если во время спада доходы уменьшаются, то одновременно происходит и уменьшение налогового бремени. Иначе говоря, в период спада легче становится налоговый пресс и тем самым смягчается экономический спад. Кроме того, во время спада и сопровождающей его циклической безработицы увеличившийся бюджетный дефицит означает, что автоматически увеличивается общая сумма пособий безработным и другие социальные выплаты. Таким образом, благодаря встроенным стабилизаторам во время спадов происходят определенные приросты доходов (меньшее налоговое бремя, больше пособий), и колебания совокупного спроса оказываются не столь сильными.

Проблема балансирования государственного бюджета. Существует три подхода к проблеме балансирования бюджета: (1) бюджет, балансируемый ежегодно (такая мера как секвестр, т.е. приведение текущих расходов в соответствие с текущими доходами бюджета, базируется именно на данном теоретическом подходе); (2) бюджет, балансируемый на циклической основе (в годы рецессии, противодействуя спаду, государство будет сталкиваться с бюджетным дефицитом, но зато он будет компенсирован за счет бюджетных излишков в годы подъема экономики); (3) функциональный подход к балансированию бюджета. Если главная задача балансирование экономики, а не балансирование бюджета, и достижение этой цели будет сопровождаться накапливающимися бюджетными дефицитами, то пусть так и будет! Тот, кто пугает «жизнью в долг», зачастую преувеличивает опасности этой ситуации.

Государственный долг и его экономические последствия. Государственный долг – это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом накопленных бюджетных профицитов, или излишков. *Внутренний* долг – это то, что государство взяло взаймы для финансирования дефицита государственного бюджета внутри страны. Другими словами, внутренний долг государства – это долг перед резидентами. *Внешний* долг – это займы государства у граждан и организаций за рубежом. Внешний государственный долг – это долг перед нерезидентами. *Рефинансирование* долга – это выпуск новых серий государственных ценных бумаг, выручка от которых идет на выплату процентов по предыдущим сериям. Правительство России выстраивало «финансовую пирамиду», которая рухнула 17 августа 1998 г., когда было объявлено о замораживании выплат по внутренним долгам и 90-дневном моратории на выплату долгов коммерческими банками своим внешним кредиторам. Среди экономистов-

теоретиков нередко можно встретиться с мыслью, что проблемы государственного долга во многом мнимые: государство не может обанкротиться. В тоже время, когда бюджетных средств уже не хватает государство может объявить об отказе выплачивать проценты и погашать свои обязательства перед внутренними или внешними инвесторами, т.е. объявить суверенный дефолт. А это и есть банкротство государства. По крайней мере две важнейшие проблемы государственного долга признавались большинством экономистов как действительно серьезные: эффект вытеснения, и проблема погашения и обслуживания внешнего долга.

Теорема эквивалентности Рикардо-Барро или рикардианское равенство: финансирование государственных расходов за счет долга равно финансированию государственных расходов за счет налогов.

См. отдельно Приложение к главе 22. **Анализ кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики с помощью модели «*IS-LM*»**

Глава 23. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции. Инфляция – это повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением денежной единицы. Сущностью инфляции является дисбаланс между совокупным предложением и совокупным спросом в сторону превышения последнего, сложившийся одновременно на всех рынках (на товарном, денежном и рынке ресурсов). Этот дисбаланс проявляется в разных формах. В рыночной экономике, т.е. в условиях относительной гибкости и мобильности ценового сигнала, превышение совокупного спроса над совокупным предложением выражается в росте общего уровня цен. Это – *открытая форма* инфляции. В экономике с фиксированными ценами возникшая недостаточность предложения по отношению к спросу сохраняет форму дефицита, не перерастая (при прочих равных условиях) в открытую инфляцию. Дефицит – проявление инфляции в *скрытой форме*.

Открытая инфляция обычно измеряется в темпах прироста уровня цен за год и подсчитывается в процентах: $\pi = (P_1 – P_0)/P_0 * 100\%$, где π — темп инфляции в процентах за год, P_1 – уровень цен данного года, P_0 – уровень цен предшествующего года.

Рост цен, происходящий не по причине искажения оценки ресурсов, товаров и услуг, нарушающего пропорции обмена и распределения, а по каким-либо другим причинам (например, рост производительности труда), инфляцией не является.

По темпам различают умеренную (или ползучую) инфляцию (до 10% в год), галопирующую инфляцию (10–100%) и гиперинфляцию (> 100%).

Инфляция и номинальные цены. Инфляционные ожидания. Эффект Фишера. Уравнение Фишера: $i = r + \pi$, где i – номинальная ставка банковского процента, r – реальная ставка, π – темп инфляции. Эффект Фишера: номинальная ставка в условиях инфляции изменяется так, что реальная ставка процента остается неизменной. Инфляция стала постоянным спутником хозяйственной жизни после отказа от системы золотого стандарта в промышленно развитых и развивающихся странах. Длительное пребывание в условиях инфляции вызвало приспособление к ней экономических субъектов при помощи механизма инфляционных ожиданий. *Инфляционные ожидания* (π^e) – это оценка субъектами рынка изменения темпов инфляции в будущем периоде. Инфляционные ожидания управляют ценами. Экономические агенты закладывают инфляционные ожидания в будущие номинальные цены на всех стадиях производства и реализации товаров и услуг, чтобы застраховать свою выручку от обесценения.

Затяжной рост цен порождает устойчивые инфляционные ожидания, что придает инфляции самоподдерживающийся, т.е. инерционный характер. Под влиянием устойчивых ожиданий раскручивается инфляционная спираль. Формируется порочный круг: инфляционные ожидания – повышение уровня цен – новые инфляционные ожидания – новое повышение уровня цен и т.д. Если учесть, что любые текущие цены – это не что иное, как сформировавшиеся в предшествующем периоде ожидания по поводу будущих цен или будущих темпов инфляции, то уравнение Фишера примет вид: $i = r + \pi^e$, где π^e – это ожидаемый темп инфляции. Важно отметить, что эффект Фишера проявляется только в условиях прогнозируемой (ожидаемой) инфляции с

устойчивыми инфляционными ожиданиями экономических агентов. В отсутствие ценовых ожидании срабатывает *эффект Пигу.* В условиях непрогнозируемой (неожидаемой) инфляции повышение уровня цен приводит к тому, что экономический субъект чувствует себя реально беднее (рост Р при неизменном номинальном предложении денег М). Это приведет к сокращению спроса на рынке товаров и повлечет за собой давление на цены в сторону их снижения. Автоматический выход возможен только из непрогнозируемой, или неожидаемой инфляции.

Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек. Существует множество причин, способных изменить темпы прироста уровня цен. Разделим их на две категории: на факторы, лежащие на стороне совокупного спроса (инфляция спроса, см. рис. 70) и факторы, лежащие на стороне совокупного предложения (инфляция издержек).

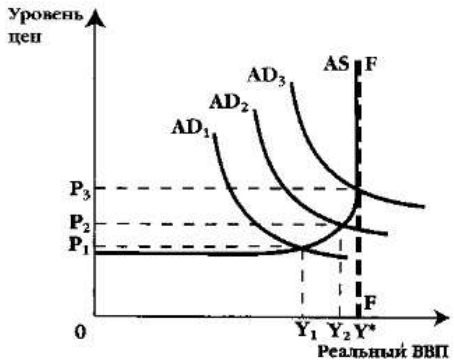


Рис. 70. Инфляция спроса

Расширение совокупного спроса в условиях приближения к полной занятости и при ее достижении вызывает рост общего уровня цен. Получается, что без инфляции нельзя добиться увеличения ВВП (на промежуточном отрезке AS). Это связано с дополнительной эмиссией денег, осуществляемой государством чрезмерно. Речь идет о явлении, которое в экономической теории получило название *сеньораж*, т.е. доход, полученный правительством в результате его монопольного права печатать деньги. Причины вздутия совокупного спроса из-за дополнительной эмиссии, главным образом, связаны с дефицитом бюджета правительства и способами его погашения: (1) правительство может прибегнуть к монетизации государственного долга (дополнительной эмиссии денег); (2) к инфляционному росту совокупного спроса приводит расширение государственного сектора, сопровождающееся увеличением заработной платы не в связи с ростом производительности труда, а для привлечения и поощрения государственных служащих и работников госпредприятий; (3) финансирование военных заказов и расширение военно-промышленного комплекса.

Итак, эмиссионное покрытие бюджетного дефицита является прямым фактором инфляции спроса. Механизм раскручивания инфляции спроса характеризуется тем, что сначала увеличивается денежная масса, а затем – совокупный спрос (рис. 71).

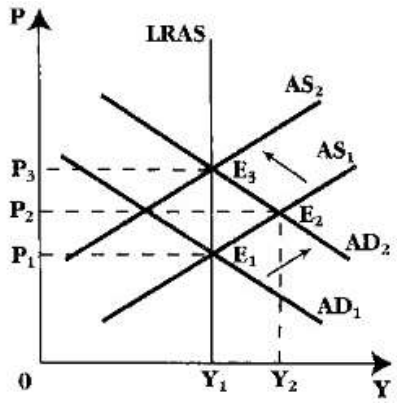


Рис. 71. Инфляция спроса и реальный объем производства

В результате роста денежной массы при неизменном объеме производства расширение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 приводит к повышению цен в краткосрочном плане (от P_1 до P_2).

Совокупное предложение отреагирует на повышение цен краткосрочным расширением, что на рис. 71 отразится в смещении вдоль кривой AS_1 до пересечения с кривой AD_2. В экономике создается промежуточное (краткосрочное) равновесие при более высоком уровне цен и производства. Однако в долгосрочном плане при заключении контрактов работники не согласятся на снизившуюся реальную заработную плату и, адаптируясь к выросшим ценам, потребуют повышения номинальной заработной платы для сохранения покупательной способности их заработка. Рост номинальной заработной платы увеличит издержки предпринимателей, что сократит совокупное предложение. Кривая AS_1 сместится влево, до первоначального объема выпуска Q_1. При этом еще больше вырастут цены (до уровня P_3). Таким образом, в долгосрочном плане избыточное расширение совокупного спроса приведет к новому долгосрочному равновесию, характеризующемуся неизменным объемом производства при возросшем уровне цен, что графически выразится в смещении равновесия вдоль кривой долгосрочного предложения LRAS из точки E_1 точку E_3.

Второй тип инфляции – инфляция издержек – происходит в результате сокращения совокупного предложения в связи с удорожанием издержек производства на единицу продукции (см. модель «AD-AS» на рис. 72). Кривая AS под воздействием роста издержек на единицу продукции сдвигается влево, что вызывает сокращение объема производства при одновременном повышении уровня цен.

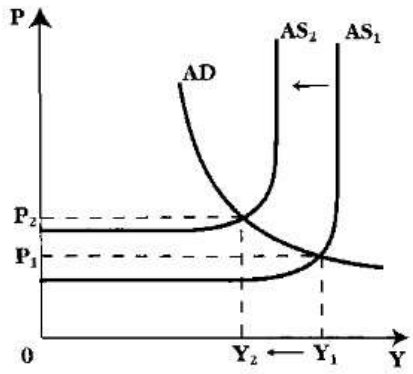


Рис. 72. Инфляция издержек

Рост издержек вызван монополизмом фирм, что приводит к росту цен свыше предельных издержек, и монополизмом профсоюзов, проявляющемся в области ценообразования на рынке труда. Инфляцию издержек может вызвать сдерживающая бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика правительства, во-первых, при наличии лага запаздывания в принятии решений и, во-вторых, в случае взаимоисключаемости целей экономической политики. Не только экономическое (косвенное), но и административное регулирование экономики может придать импульс инфляции издержек. Например, частое изменение правовых норм, расплывчатость законодательства, усложнение и частое изменение процедур регистрации и отчетности фирм, усиление регламентации сфер предпринимательства, дробление лицензий, сокращение сроков их действия и т.д. Механизм раскручивания инфляции издержек характеризуется тем, что первоначально в результате роста издержек повышается уровень цен, а лишь затем расширяется денежная масса. При хронически высокой инфляции невозможно определить, к какому типу она относится. Факторы инфляции спроса и издержек переплетаются и усиливают друг друга.

Монетарные и немонетарные концепции инфляции. Мы рассмотрели немонетарные причины как основу возникновения инфляции издержек: неэффективность работы рынка и правительства, что приводит к дефициту, то есть дисбалансу между совокупным предложением и совокупным спросом в сторону превышения последнего. Мы описали позицию сторонников немонетарного происхождения инфляции, которые не сводят причины инфляции только к денежным факторам. Позиция сторонников монетарного происхождения инфляции может быть кратко выражена словами М. Фридмена: «Инфляция всегда и везде есть явление денежное». В условиях высокой инфляции перед правительством стоят две задачи: не допустить глубокого спада производства и защитить население от обнищания. Правительство будет стараться поддержать спрос путем облегчения условий кредита, с помощью бюджетных расходов и посредством индексации доходов населения, что неизбежно связано с расширением объема денежной массы.

Монетаристы рассматривают экономику с гибкими ценами в краткосрочном плане (т.е. при неизменном объеме производства) и считают инфляцию порождением чисто денежных факторов. Этим и объясняется монетаристская трактовка инфляции, как переполнение каналов обращения избыточным объемом денежной массы над товарной, что вызывает рост общего уровня цен. Иными словами, инфляция рассматривается (с учетом открытой экономики) как обесценение отечественной валюты по отношению к товарам и иностранным валютам.

Динамическое уравнение Фишера: $\Delta M_1/M_0 + \Delta V_1/V_0 = \Delta P_1/P_0 + \Delta Y_1/Y_0$, т.е. сумма темпов прироста денежной массы и скорости обращения равна сумме темпов прироста цен и реального объема производства. Темп инфляции $\pi = \Delta P_1/P_0 = \Delta M_1/M_0 + \Delta V_1/V_0 - \Delta Y_1/Y_0$. Неинфляционный темп прироста денежной массы должен в точности соответствовать темпу прироста реального производства, если скорость обращения денег постоянна. В качестве основных причин инфляции сторонники монетарного подхода выделяют следующее: рост денежной массы, рост скорости денежного обращения.

Сторонники немонетарном концепции инфляции считают, что превышение темпов роста денежной массы и скорости денег над ростом производства является не причиной, а необходимым условием инфляции. Причины же инфляции они видят в следующем:

1. В росте издержек производства, при котором увеличение заработной платы обгоняет рост производительности труда, а повышение налогов обгоняет темп прироста реального дохода.
2. В несоответствии структурных изменений в совокупном спросе структурным изменениям в совокупном предложении.
3. В сохранении монопольной власти фирм, в преобладании олигополистической структуры рынка, в существовании монополизма профсоюзов.

Социально-экономические последствия инфляции. Некоторые экономисты считают, что невысокий уровень инфляции оживляет экономическую конъюнктуру. Однако следует помнить, что пагубность даже небольшого уровня инфляции заключается в искажении ценового сигнала.

Социально-экономические последствия инфляции:

- Инфляция искажает относительные цены, что деформирует факторное распределение доходов и размещение ресурсов, а также снижает эффективность производства и дальнейшего распределения по всей воспроизводственной цепочке.
- Инфляция перераспределяет имущество от кредиторов к должникам.
- Инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным сектором и государством в пользу последнего. Государство посредством эмиссии облагает население специфическим видом налога – *инфляционным налогом* (IT), ставка которого равна темпам инфляции π.
- Инфляция перераспределяет национальный доход между получателями трансфертных платежей и участниками производства в пользу последних.

Инфляция и безработица: кривая Филлипса. Теория естественного уровня. Профессор Лондонской школы экономики Опбан Филлипс, исследовав статистические данные Великобритании почти за сто лет (с 1861 по 1957 гг.), пришел к выводу, что темпы роста цен и заработной платы начинали снижаться, если безработица превышала 5,5%-ный уровень. Кривая Филлипса (рис. 73) показывает обратную зависимость инфляции и безработицы в краткосрочном плане: если при темпах инфляции π_1 безработица находится на уровне U_1, то снижение инфляции до уровня π_2, сопровождается ростом безработицы до U_2. Попытки удерживать безработицу ниже естественного уровня приводят к ускорению темпов инфляции. Поэтому уровень U_n «не ускоряющий инфляцию уровень безработицы» – NAIRU (Non-Accelerating-Inflation Rate-of Unemployment). Проводя антиинфляционную политику, необходимо знать «цену» победы над инфляцией. Повышение темпов инфляции – плата за расширение рабочих мест. Напротив, за снижение темпов инфляции нужно платить увеличением безработицы.

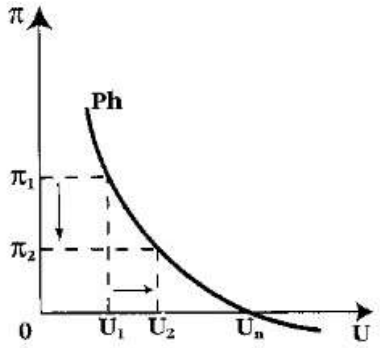


Рис. 73. Кривая Филлипса в краткосрочном плане; U_n – естественный уровень безработицы

Однако эта зависимость не выдержала эмпирической проверки в 1970-е гг. В чем причина того, что кривая Филлипса стала вести себя «ненормально»? Развивалась стагфляция: рост безработицы сопровождался повышением темпов инфляции (рис. 74). На рисунке изображено одновременное повышение инфляции $\pi_1 \rightarrow \pi_2$ и безработицы $U_1 \rightarrow U_2$, т.е. стагфляция, что выражается смещением кривой Филлипса вправо-вверх.

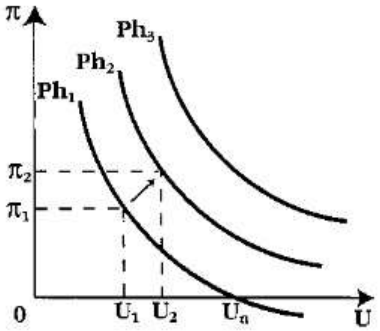


Рис. 74. Стагфляция

Если развитие экономики требует структурной перестройки, технологических нововведений, а правительство продолжает стимулировать производство, раздувая совокупный спрос, инфляция издержек загоняется внутрь. Несбалансированная экономика становится особо чувствительной ко внешним и внутренним шокам. Краткосрочная модель Филлипса уже не соответствовала изменившейся ситуации. В 1967 г. М. Фридменом была предложена гипотеза естественного уровня безработицы. Расхождения экономистов в толковании долгосрочной кривой Филлипса привели к возникновению двух вариантов гипотезы естественного уровня безработицы – теории *адаптивных ожиданий* и теории *рациональных ожиданий*. Теория адаптивных ожиданий обосновывает краткосрочную кривую Филлипса наличием у экономических агентов инфляционных ожиданий, которые не совпадают с фактической инфляцией в будущем, т.е. неверных инфляционных ожиданий. Сторонники теории рациональных ожиданий считают, что калькулирующие способности экономических агентов сводят на нет усилия политиков по стимулированию производства методами гибкой политики. Никакие попытки правительства снизить естественный уровень безработицы мерами дискреционной политики не увенчаются успехом. Необходимо использовать кредитно-денежную политику «по правилам», например, монетарное правило.

Анализ долгосрочной кривой Филлипса в рамках теории адаптивных и рациональных ожиданий показывает, что попытки добиться расширения производства в условиях полной занятости посредством стимулирования совокупного спроса неизбежно приводят к инфляционному накалу, который, вылившись в высокую инфляцию, может привести к серьезным социально-экономическим последствиям.

Антиинфляционная политика государства. Если полностью избавиться от инфляции нельзя в силу институциональных причин (монополия Центральных банков на эмиссию денег', монополизм профсоюзов и фирм), то нужно снизить ее темпы до минимально возможного и предсказуемого уровня. Стратегическая цель антиинфляционной политики – привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста товарной массы (или реального ВВП) в краткосрочном

плане, а объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочном плане.

Очень высокая инфляция или гиперинфляция приобретает самоусиливающийся, инерционный характер: во-первых, темпы инфляции становятся функцией инфляционных ожиданий $\pi = \pi(\pi^e)$ и, во-вторых, огромная денежная база даже при маленьком денежном мультипликаторе продуцирует гигантские темпы роста денежной массы. Погасить гиперинфляцию можно лишь монетарными методами. В первую очередь, необходимо максимально ослабить источник ее инерционности – инфляционные ожидания.

Очень опасно сбивать инфляционные ожидания введением ценовых ограничений, даже на время. Фиксирование цен в рыночной системе вызывает резкий дефицит товаров и загоняет инфляционные ожидания вглубь, способствует свертыванию производства. Поэтому в условиях гиперинфляции нужно фиксировать не цены, а объем денежной массы. Как же ограничить рост денежной массы? Идеальный вариант – одновременно повысить норму обязательного резервирования, ограничить операции, ведущие к депозитарному расширению денежной массы, временно прекратить эмиссию. Для этого нужно устранить причины дополнительной эмиссии: урегулировать структурный дефицит бюджета, сократив, прежде всего, непроизводительные расходы, прекратить индексацию доходов населения. Конечно же, такие меры непопулярны, поэтому их может проводить только сильное правительство, пользующееся доверием населения. В долгосрочном плане в условиях полной занятости нужно стимулировать расширение потенциального ВВП с помощью структурной и научно-технической политики. Причем, отдавать предпочтение здесь надо не бюджетному финансированию, а созданию экономических стимулов для повышения производительности труда, внедрения новых технологий и создания новых производств, преобразования старых отраслей на новой технической базе и т.д.

Итак, основной принцип борьбы с инфляцией – уничтожение ее источников. Необходимо иметь в виду, что лаги в принятии политических решений и их лоббирование – это причины монетарного раскручивания инфляции, так как они ведут к неэффективности бюджетных расходов, разбуханию денежной массы и, в конечном итоге, к искажению ценового сигнала.

Глава 24. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Проблема справедливого распределения в рыночной экономике. Социальная политика государства – действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных членов и групп общества. В рамках позитивной экономической теории ответа на вопрос, какое именно распределение доходов справедливо, просто не существует. Принято различать *функциональное* и *персональное* распределение доходов. Функциональное распределение означает распределение национального дохода между собственниками различных факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательства). В этом случае мы интересуемся, какая доля «национального пирога» приходится на заработную плату, процент, рентные доходы, прибыль. Персональное распределение – это распределение национального дохода между гражданами страны, независимо от того, владельцами каких факторов производства они являются. В этом случае мы анализируем, какую долю национального дохода (в деньгах) получают, например, 10% наиболее бедных и 10% наиболее богатых семей.

Социальная справедливость в экономической теории – это проблема приемлемой степени неравенства в распределении доходов. Единого мнения у экономистов-теоретиков не существует. Мы рассмотрим наиболее известные концепции справедливого распределения доходов; эгалитаристскую, утилитаристскую, роулсианскую и рыночную. *Эгалитаристская* концепция считает справедливым уравнительное распределение доходов. Эгалитарный подход не столь примитивен, как его иногда представляют в журналистских статьях бойкие авторы: взять и поделить все поровну, как предлагал персонаж знаменитой повести Михаила Булгакова «Собачье сердце» Шариков. Ведь речь идет именно о равном распределении благ между равным образом заслуживающими этого людьми. *Утилитаристская* концепция (ее разработал во второй половине XVIII века английский экономист и правовед Иеремия Бентам) считает справедливым такое распределение доходов, при котором максимизируется общественное благосостояние, представленное суммой индивидуальных полезностей всех членов общества. *Роулсианская*

концепция основана на утверждении, что справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества. *Рыночная* концепция считает справедливым распределение доходов, основанное на свободной игре рыночных цен, конкурентном механизме спроса и предложения на факторы производства.

Личные и располагаемые доходы. Проблема измерения неравенства в распределении доходов: кривая Лоренца и коэффициент Джини. *Располагаемый* доход – это доход экономического субъекта, полученный после выплат трансфертов со стороны государства и уплаты налогов из своего личного дохода. Именно располагаемый доход дает более точное представление об уровне жизни населения, нежели личный доход.

Одним из наиболее известных способов измерения неравенства в доходах является построение кривой Лоренца. Речь идет при этом о персональном, а не функциональном распределении доходов (рис. 75). Если мы разделим все население страны на 5 частей (квинтилей), т.е. по 20%, и совокупные доходы общества также по 20%, то можем увидеть, что линия, исходящая из начала осей координат (биссектриса) дает нам представление о равном распределении доходов.

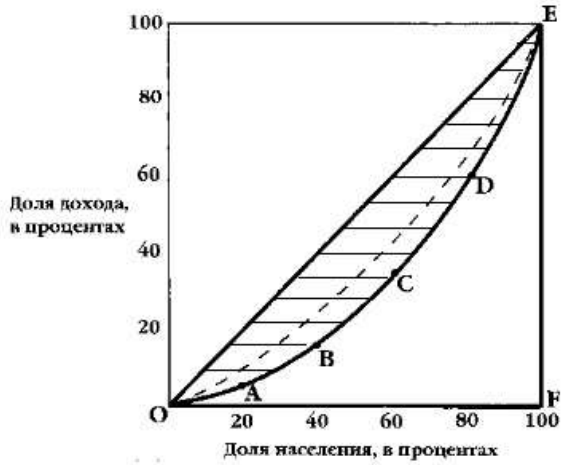


Рис. 75 Кривая Лоренца

Кривая Лоренца основана на расчете кумулятивных (накопленных) долей, и соответственно, построении кумулятивной кривой. Если бы 20% населения получали бы 20% совокупных личных доходов, 40% населения – 40% доходов, и т.д., то мы построили бы биссектрису, называемую линией абсолютного равенства. Но в реальности распределение не бывает абсолютно равным. Например, первые 20% населения получают 5% доходов, 40% населения – 15% и т.д. Сплошная линия кривой Лоренца показывает распределение личных доходов (до вычета налогов и без трансфертов). Но после уплаты налогов и получения трансфертов мы можем построить новую кривую Лоренца (пунктирная линия), т.е. кривую для располагаемого дохода. Она менее вогнутая, так как в результате перераспределительных процессов уменьшилось первоначальное неравенство в уровне доходов. Чем больше отклоняется кривая Лоренца от биссектрисы, тем сильнее неравенство в распределении доходов, и чем активнее социальная политика государства по выравниванию доходов, тем менее вогнута данная кривая.

Коэффициент Джини (G), или индекс концентрации доходов: $G = S_T/S_{OFE}$, где S_T – площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца (заштрихованная часть рис. 75), S_{OFE} – площадь треугольника OFE.

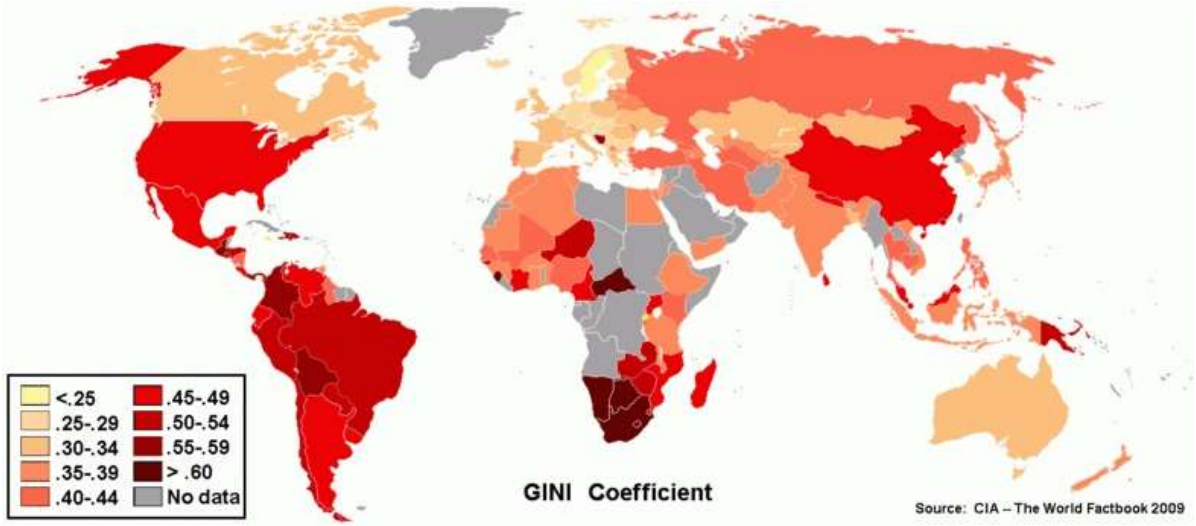


Рис. 76. Коэффициент Джини

Экономисты называют множество причин и факторов неравенства в доходах: от рождения люди наделены различными способностями, как умственными, так и физическими; существуют различия во владении собственностью, особенно доставшейся по наследству; различия в образовательном уровне; «трудоголизм»; везение, случай (о недооценке роли случая в успехе см. Талеб. Одураченные случайностью).

По мнению П. Самуэльсона *уровень бедности* – это уровень дохода, достаточный для того, чтобы поддерживать прожиточный минимум.

Государственная политика перераспределения доходов. Дилемма эффективности и справедливости. После Великой депрессии общество стран Запада на практике убедилось, что стихийный рыночный механизм может привести к сильнейшим спадам, хронической безработице и огромным зонам нищеты. Начали вводиться практические мероприятия, направленные на предотвращение и смягчение социальных последствий кризисов. Официальной доктриной правительств многих стран становится концепция «государства благосостояния». Особая роль в программах отводится *трансферам* – безвозмездной передаче части дохода или имущества индивида или организации в распоряжение других лиц. Функционирование системы «государства благосостояния» в послевоенные годы столкнулось с проблемой стимулов поиска работы бедными гражданами. Дело в том, что развитая система социальной помощи в странах с рыночной экономикой все чаще делала невыгодным для малоимущих граждан поиск работы.

В связи с программой перераспределения доходов экономисты рассматривают так называемую *дилемму эффективности и справедливости*. Суть ее заключается в том, что стремление к большему равенству может обернуться для общества потерями в экономической эффективности. Ведь растущее финансирование социальных программ требует повышения налогов и их перераспределения. Существует опасность того, что экономические стимулы будут подорваны, производственная деятельность сократится и уменьшится объем распределяемого «национального пирога». Кроме того, существуют потери в ходе процесса перераспределения доходов. А. Оукен назвал эту проблему «дырявым ведром» социальной помощи. По подсчетам Оукена, утечка из «дырявого ведра» такова: из 350 долларов, взятых у состоятельных граждан, 250 долларов теряются в процессе передачи бедным.

Еще одна проблема, связанная с дилеммой эффективности и справедливости, заключается в парадоксальном явлении, подмеченном многими экономистами: количество людей, относимых к категории бедных, может возрасти в результате усилий по борьбе с бедностью. Таким образом, как слишком глубокое неравенство подрывает стабильность общества, так и нивелировка доходов подрывает эффективность, а также стимулы к труду и предпринимательству. За большее равенство нередко приходится платить снижением эффективности. Самое сложное в осуществлении социальной политики государства заключается в нахождении приемлемой «социальной цены», или платы, за более равномерное распределение доходов.

Глава 25. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Определение и измерение экономического роста. *Экономический рост* – это скорость изменения объема реального ВВП (или ВНП) за определенный период времени. Под темпами прироста ВВП понимается отношение разницы между реальным ВВП в рассматриваемом и о предыдущем периодах к реальному ВВП в предыдущем периоде: $Y' = (Y_t – Y_{t–1})/Y_{t–1}*100\%$, где Y_t – объем реального ВВП в рассматриваемом периоде, а $Y_{t–1}$ – объем реального ВВП в предыдущем периоде.

Показатель реального ВВП не может идеально точно измерять темпы экономического роста и определять состояние экономики. Представим себе, что население страны растет быстрее, чем увеличивается реальный ВВП. Можно ли считать, что в подобной ситуации наблюдается положительный экономический рост? Для более точного определения состояния экономики, особенно для межстрановых сопоставлений, рассчитывается динамика реального ВВП на душу населения.

Факторы и типы экономического роста. Производственная функция и экономический рост. Весь созданный в экономике продукт появляется в результате определенного взаимодействия производственных факторов – труда (L), капитала (К), земельных и других природных ресурсов (N). Их воздействие на объем совокупного продукта описывается с помощью производственной функции: Y = f(L, К, N). Производственная функция характеризует *количественное* воздействие одного или всех факторов производства на объем совокупного выпуска. Рост объема производства, происходящий за счет расширенного использования капитала, труда и природных ресурсов, называется *экстенсивным* экономическим ростом и носит весьма ограниченный характер. Предел экстенсивного экономического роста определяется физическим запасом всех доступных для использования ресурсов, имеющихся в экономике любой страны, либо в мировой экономике. Качественный анализ рассматривает, как изменение качества факторов производства воздействует на темпы экономического роста. Для этого используются относительные показатели: производительность труда Y/L, производительность капитала Y/К (Y/К также называется капиталоотдачей; обратный ему показатель К/Y обозначает капиталоемкость), и производительность земельных (природных) ресурсов Y/N. Рост ВВП, возникающий только за счет улучшения качества факторов производства, т.е. за счет увеличения их производительности, но используемых в том же или даже в меньшем количестве, называется *интенсивным* экономическим ростом:

$Y = \Delta Y/\Delta L * L + \Delta Y/\Delta K * K + \Delta Y/\Delta N * N$

Предельная производительность труда $\Delta Y/\Delta L = MP_L$, предельная производительность капитала $\Delta Y/\Delta K = MP_K$ и предельная производительность природных ресурсов $\Delta Y/\Delta N = MP_N$ – это еще одна группа относительных показателей, с помощью которых определяется вклад каждой дополнительной единицы ресурса в совокупный продукт. Чем больше предельная производительность ресурса, тем лучше его качество, тем больший вклад в объем совокупного производства способен внести данный ресурс при постоянных масштабах его использования.

Интенсивный экономический рост, выражающийся в расширении фактического и потенциального ВВП за счет повышения производительности факторов, достигается в результате *технического прогресса*. Графическое изображение экономического роста и воздействия на него технического прогресса можно продемонстрировать с помощью кривой (границы) производственных возможностей (рис. 77). Она строится на основе простой производственной функции Y = f(L, К, N) и отражает уровень потенциального ВВП страны, или совокупное предложение в долгосрочном периоде. Именно технический прогресс расширяет производственные возможности экономики, увеличивая потенциальный ВВП. На рис. 77 рост потенциального ВВП, рассматривающийся в долгосрочном плане, показан сдвигом кривой производственных возможностей вправо. В результате одновременно увеличивается и количество инвестиционных товаров ($I \rightarrow I_1$), и потребительских товаров ($C \rightarrow C_1$) при любых альтернативных издержках.

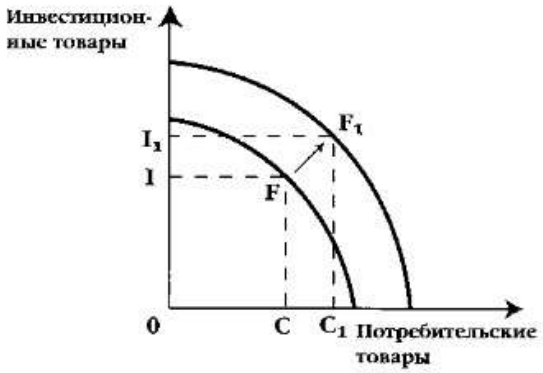


Рис. 77. Производственная функция

Улучшение уровня образования, расходы на научные исследования и разработки, повышение квалификации – это инвестиции в человеческий капитал, т.е. в нематериапизованный, невоплощенный технический прогресс. Данный тип технического прогресса не ощутим материально, так как относится к области знаний. Действительно, как можно потрогать «ноу-хау», умение, опыт? Однако, результаты нематериализованного технического прогресса, выступающего в виде инноваций, улучшения управления и организации производства или углубления знаний, вполне материальны, ведь в итоге увеличивается объем выпуска предприятия, отрасли, экономики в целом. Улучшение структуры и качества основного капитала благодаря инвестициям во внедрение и распространение новых научных знаний (прежде всего, новых технологий), составляет понятие воплощенного, т.е. материализованного технического прогресса.

Производственная функция Кобба-Дугласа в исследовании экономического роста. Современные неоклассические модели экономического роста строятся на базе производственной функции и основаны на предпосылках полной занятости, гибкости цен на всех рынках, а также полной взаимозаменяемости факторов производства. Функция Кобба-Дугласа получена в результате математического преобразования простейшей производственной функции Y = f(L, K) в модель, которая показывает, какой допей совокупного продукта вознаграждается участвующий в его создании фактор производства: $Y = F K^{\alpha} L^{\beta}$, где α изменяется в пределах от 0 до 1, а $\beta = 1 - \alpha$. Функция Кобба-Дугласа содержит два переменных фактора производства – труд (L) и капитал (К). Параметр А – коэффициент, отражающий уровень технологической производительности, и в краткосрочном периоде он не изменяется. Если каждый из факторов оплачивается в соответствии со своим предельным продуктом, то α и β показывают доли капитала и труда в совокупном доходе. Предельный продукт капитала MP_K пропорционален отношению доли капитала в доходе к объему использованного капитала: $MP_K = \alpha Y/K$, предельная производительность труда: $MP_L = \beta Y/L$.

Свойства производственной функции Кобба-Дугласа:

1. Постоянство отдачи от масштаба, описываемое формулой $f(nK, nL) = n A K^{\alpha} L^{\beta}$.
2. Если привлечь в производство дополнительное количество капитала К, а труд L использовать в прежнем объеме, то, при прочих равных условиях, предельная производительность труда MP_L увеличится, а предельная производительность возросшего объема капитала MP_K снизится. Если же увеличить количество труда, при прочих равных условиях, то его предельная производительность снизится, а предельная производительность капитала возрастет. Вывод: нарушение пропорции между трудом и капиталом при заданной технологии приводит к отклонению от оптимального объема совокупного выпуска, т.е. к неэффективности производства. Однако, если увеличивается параметр А, например, при внедрении более производительной технологии, то будет наблюдаться одновременное повышение MP_K и MP_L, что является условием интенсивного экономического роста.
3. Постоянство отношения дохода от труда к доходу от капитала (β/α), т.е. постоянство соотношения долей капитала и труда в национальном продукте. Исследования американского сенатора и экономиста Пола Дугласа показали, что в США за сорок лет (с 1948 по 1989 гг.) соотношение β/α колебалось в пределах между 2 и 3, в результате чего оплата труда в 2-3 раза превышала вознаграждение капитала.

Модель роста Солоу показывает, что в долгосрочном периоде рост производстве зависит от темпа технического прогресса. Именно этот экзогенный фактор может поддержать непрерывный рост производства, а значит, и рост благосостояния населения, выражающийся в росте выпуска и потребления на душу населения. Подробнее см. Неоклассическая модель экономического роста Солоу и золотое правило накопления

Научно-технический прогресс (НТП) как внешний фактор экономического роста. Оценка вклада НТП в экономический рост в динамических моделях. Как подсчитать вклад НТП в прирост совокупного продукта? Голландский экономист Ян Тинберген, лауреат Нобелевской премии по экономике усовершенствовал функцию Кобба-Дугласа, введя в нее показатель темпа технического прогресса: $Y = A K^{\alpha} L^{\beta} e^{r}$, где *r* – темп технического прогресса, а *e* – основание натурального логарифма. Поскольку трудно выявить и тем более подсчитать вклад НТП в экономический рост более плодотворными оказались попытки ученых подсчитать вклад технического прогресса в рост производства, прибегая к остаточным методам.

Принцип расчета предельно прост: если из общего прироста совокупного дохода Y вычесть ту его часть, которая образовалась за счет прироста капитала K и прироста труда L, то станет очевидным, что оставшаяся часть совокупного дохода создана за счет фактора технического прогресса: $\Delta A/A = \Delta Y/Y - \alpha\Delta K/K - \beta\Delta L/L$. Показатель $\Delta A/A$ в экономической теории называется остатком Солоу и служит мерой участия технического прогресса в экономическом росте.

Модели эндогенного экономического роста. Авторы новых исследований предлагают эндогенный характер роста. Создатели более ранних моделей полагали, что экономический рост в долгосрочном плане носит по отношению к экономике страны всецело экзогенный характер, как и сам технический прогресс. Образно выражаясь, технический прогресс представал как «манна небесная», свалившаяся на ту или иную страну, независимо от состояния ее экономической системы. Насколько экономический рост действительно является экзогенным или эндогенным – вот одна из центральных проблем современных теорий экономического роста. В традиционных моделях роста, разработанных в 1940-1960-е гг. основное внимание уделялось значению труда и капитала. Технический прогресс, или технологический рост, рассматривался исключительно как экзогенный фактор. В последнее десятилетие XX в. были построены качественно новые теоретические модели, в которых предпринята попытка обосновать эндогенную природу технологических изменений, порождающих рост. Принципиальная особенность этих моделей заключается в том, что их производственная функция содержит в той или иной форме новую переменную – человеческий капитал, – характеризующую объем научных знаний и практического опыта, накопленных в процессе обучения. Американский экономист Пол Ромер делает вывод, что страны с большим накопленным объемом человеческого капитала будут иметь более высокие темпы развития.

Авторы модели Мэнкью-Ромера-Уэйла использовали человеческий капитал (H) в качестве самостоятельного фактора экономического роста, имеющего эндогенный характер, и производственная функция приобрела следующий вид: $Y = K^{\alpha} H^{\beta} (AL)^{1-\alpha-\beta}$, где a – коэффициент эластичности выпуска Y по фактору физического капитала, β – коэффициент эластичности выпуска по фактору человеческого капитала, $(1 - \alpha - \beta)$ – коэффициент эластичности выпуска по фактору труда, AL – количество единиц эффективного труда. Эмпирическая проверка данной модели на разных группах стран обнаруживает закономерность в изменении величин α и β, подтверждающую важность вклада человеческого капитала в экономический рост. В странах со средним уровнем развития эти показатели составили 0,29 и 0,3 соответственно. Для стран ОЭСР $\alpha = 0{,}14$; $\beta = 0{,}37$. Такие результаты подтверждают выводы Мэнкью, Ромера и Уэйла о том, что чем дальше идет страна в своем экономическом развитии, тем большую роль для роста экономики играет качество или уровень развития человеческого капитала. Другие факторы – неквалифицированный труд и физический капитал – становятся относительно более пассивными, нейтральными и не вызывают заметных сдвигов в объеме производства.

«Новая экономика» и проблемы роста. Во-первых, под «новой экономикой» понимают ту часть экономики, которая включает в себя высокотехнологичные отрасли: новые технологии, информационные и телекоммуникационные технологии (ИТТ). Во-вторых, под «новой экономикой» понимают такую макроэкономическую среду, сформировавшуюся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» как с точки зрения

основных принципов функционирования, так и с точки зрения возможностей ее дальнейшего развития.

Прежде всего, речь идет об изменении самого базового ресурса, функционирующего в условиях «новой экономики». *Информационный* ресурс принципиально отличается от обычного: он обладает универсальной делимостью, воспроизводимостью, не ограниченной рамками национальной территории, информация не исчезает при потреблении. Знание, информация существуют независимо от пространства, т.е. они могут находиться одновременно в различных частях пространства, не препятствуя возможности их использования. Продажа знания действует односторонне: знание нельзя забрать назад, выкупить, зато можно продавать одну и ту же информацию неоднократно, если это не идет вразрез с законом. В то же время знания, информация резко обесцениваются во времени, при этом информационный продукт в отличие от материального продукта подвержен только одному виду износа – моральному.

Меняется сложившаяся за многие десятилетия и даже века модель рынка. В «новой экономике» возникает новая разновидность внешних эффектов. Принято считать, что нарастание количества пользователей на рынке частных благ уменьшает полезность, получаемую каждым, поскольку все тот же объем благ приходится на большее количество потребителей. В случае же с продукцией «новой экономики» мы сталкиваемся с таким явлением, как «сетевые внешние эффекты» – специфическими внешними эффектами, когда полезность блага для одного человека зависит от количества других людей, участвующих в потреблении данного блага. Например, каждому отдельному человеку имеет смысл пользоваться услугами электронной почты только в том случае, если и у других людей есть доступ к ней. Точно так же отдельному индивиду удобнее и выгоднее, если оболочкой Microsoft будет пользоваться все большее количество людей. Информация начинает играть такую существенную, основополагающую роль, что появляется тенденция выделять ее как пятый фактор производства. Подробнее об эффектах новой экономики см. Крис Андерсон. Длинный хвост. Эффективная модель бизнеса в Интернете

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ

Кейнсианская и неоклассическая модели общего экономического равновесия (ОЭР). Водоразделом между кейнсианской и неоклассической теориями является ответ на вопрос о стабильности общего экономического равновесия. Если ОЭР обладает свойством стабильности, то вмешательство в рыночный процесс посредством государственного регулирования не требуется Если же ОЭР не является стабильным, то государственное регулирование становится необходимым атрибутом рыночной экономики.

Кейнсианцы отрицают возможность обеспечения стабильности ОЭР на основе рыночного процесса. Эта позиция основана на теоретических предпосылках и эмпирически фактах. В действительности, вследствие формирования рынков несовершенной конкуренции, цены на многие товары и услуги потеряли гибкость, в том смысле, что изменяются только в сторону повышения. Не обладают гибкостью и ставки заработной платы, что объясняет хроническую безработицу. Неоклассики, в лице *монетаристов*, считают, что рыночные механизмы в состоянии обеспечить долгосрочное общее экономическое равновесие. Монетаристский подход к данной проблеме основан на представлениях классической школы о гибкости цен. По мнению неоклассиков, эластичная заработная плата делает невозможной длительную вынужденную безработицу. Неоклассики считают, что государственное регулирование рынка труда, цен и совокупных расходов способно подорвать макроэкономическую стабильность и усилить отклонения от равновесного состояния.

Основное различие при анализе экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах относится к оценке динамики цен. Кейнсианская теория делает акцент на негибкости цен в краткосрочном периоде. Неоклассическая теория не отрицает, что в краткосрочном периоде существует некая инерция в установлении цен и заработной платы. Однако, в долгосрочном периоде цены и заработная плата обладают гибкостью, реагируют на изменения конъюнктуры и обеспечивают общее экономическое равновесие при полной занятости.

Рассмотрение экономики в краткосрочном и долгосрочном аспектах построено на гипотезе естественного уровня: изменения в величине совокупного спроса оказывает влияние на величину

ВВП и занятость только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде экономика возвращается к естественным уровням выпуска, занятости и безработицы. Новые кейнсианцы выдвинули возражения против гипотезы естественного уровня. Они считают, что изменения в величине совокупного спроса могут воздействовать на объем ВВП и занятость не только в краткосрочном, но и долгосрочном периодах. Влияние прошедших событий на естественные значения экономических переменных, таких как ВВП, безработица и занятость, в долгосрочном периоде получило название *гистерезиса*.

Так, например, безработица, ставшая результатом спада, может привести к изменениям в целях, установках, стимулах поведения безработных, их возможностей снова найти работу. Во-первых, известно, что длительность безработицы, превышающей более полугода, ведет к деквалификации, потере человеческого капитала и фирмы неохотно нанимают таких безработных даже в период наступившего экономического подъема. Во-вторых, безработица может коренным образом изменить целевые установки индивидуумов, часть безработных довольствуется своим существующим положением и перестает искать работу. В результате, в случае экономического подъема занятость не возвращается к своему первоначальному естественному уровню, а фрикционная безработица возрастает.

Неоклассики и кейнсианцы о колебаниях совокупного спроса и совокупного предложения. Неоклассическая экономическая теория считает, что в основе колебаний совокупного спроса (AD) лежит денежное предложение. Сокращение денежного предложения при данном объеме совокупного предложения уменьшает отношение M/P (реальные денежные запасы) и, следовательно, уменьшает совокупный спрос. При этом, кривая совокупного спроса AD_1 сдвигается влево-вниз из положения AD_1 до положения AD_2, а реальный доход сокращается с Y_1 до Y_2 (рис. 78).

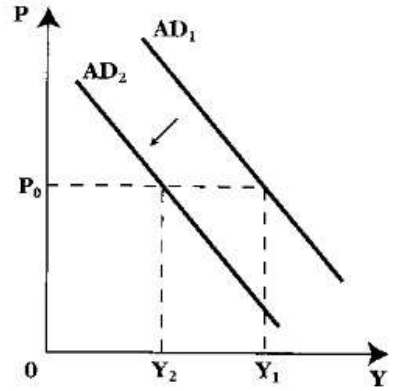


Рис. 78. Сдвиг кривой совокупного спроса вследствие сокращения предложения денег

Кейнсианская теория не отрицает воздействия изменений в денежном предложении на совокупный спрос. Однако, кейнсианцы считают, что помимо изменений денежной массы, причиной колебаний совокупного спроса может быть стимулирующая налогово-бюджетная политика или изменение скорости обращения денег. Так, например, рост государственных расходов при данном уровне P сдвинет кривую AD_1 в положение AD_2 а реальный доход увеличится с Y_1 до Y_2 (рис. 79).

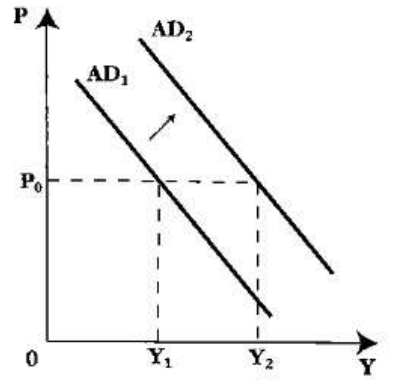


Рис. 79. Сдвиг кривой совокупного спроса вследствие налогово-бюджетной экспансии

Еще больше расхождений у неоклассиков и кейнсианцев в трактовке конфигурации кривой совокупного предложения AS (рис. 80а). В соответствии с неоклассической теорией кривая предложения является вертикальной линией; ее положение определяется естественным уровнем безработицы, затратами капитала и не зависит от уровня цен. Классическая вертикальная кривая AS является долгосрочной кривой совокупного предложения. Она показывает, что объем ВВП не зависит от уровня цен, а изменения в совокупном спросе, например, сдвиг кривой AD_1 до положения кривой AD_2, влияет лишь на уровень цен и не окажет никакого воздействия на равновесный объем ВВП. Кейнсианская теория (рис. 80б) считает цены и заработную плату неизменными в краткосрочном периоде. Вследствие негибкости цен кейнсианская краткосрочная кривая совокупного предложения AS является горизонтальной линией (экстремальный случай). При таком предположении изменения в совокупном спросе оказывают влияние на равновесный объем ВВП. Так, сдвиг кривой из положения AD_1 в положение AD_2 увеличивает равновесный объем производства с Y_1 до Y_2. В условиях роста совокупного спроса предприниматели могут продать больше продукции, поэтому они увеличивают занятость, количество отработанных часов, увеличивают загрузку производственных мощностей, в результате чего и растет объем производства.

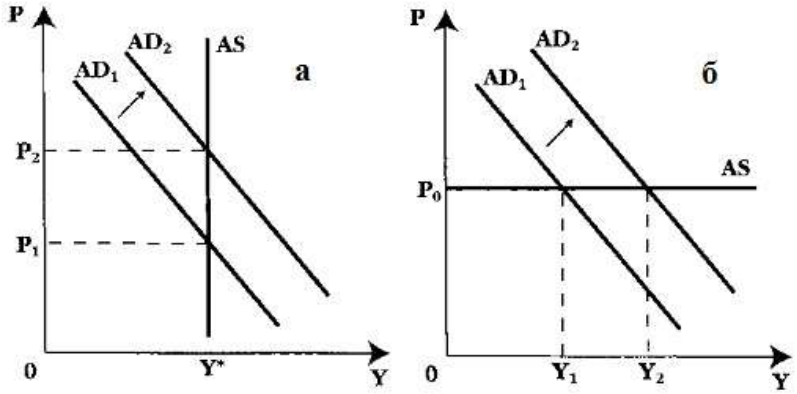


Рис. 80. Кривая совокупного предложения: (а) неоклассическая модель, (б) кейнсианская модель

Теория экономики предложения. В конце 1970-х – начале 1980-х гг. основными противостоящими экономическими школами были неокейнсианство и монетаризм. Наряду с ними, в начале 1980-х годов активно заявила о себе еще одна группа экономистов, которых называют сторонниками теории экономики предложения (американские экономисты А. Лаффер, М Фелдстай и другие). Некоторые из них занимали высокие посты в администрации президента США Р. Рейгана и использовали теоретические разработки этой школы в экономической политике; в частности, в соответствии с ее рекомендациями в 1980-е гг. в США была проведена реформа по сокращению налогового бремени.

Основными идеями сторонников теории экономики предложения является перенос внимания на исследование совокупного предложения, поиск эффективных экономических стимулов и сокращение налогов. Экономические стимулы, такие, как вознаграждение за труд, сбережения, инвестиции и предпринимательство, оказывают влияние на те экономические переменные, которые, по мнению сторонников рассматриваемой теории, являются основой экономического роста. Действие этих стимулов находится в обратной зависимости от налоговых ставок. Высокие налоги снижают предложение труда и капитала, сдерживают предпринимательскую активность. Поэтому сокращение налогов будет способствовать увеличению предложения труда, капитала, повышению предпринимательской инициативы и ускорению экономического роста. Налоговая система, по мнению сторонников теории экономики предложения, должна быть инструментом управления совокупным предложением, а не совокупным спросом.

Оценка роли денег в неоклассической и кейнсианской моделях. Неоклассическая теория в ее монетаристском варианте использует при анализе ОЭР формулу количественного уравнения обмена: $MV = PY$, где M – номинальное предложение денег, V – скорость обращения денег по отношению к доходу, P – общий уровень цен, Y – реальный доход. Левая часть уравнения MV – расходы потребителей на покупку товаров и услуг. Правая часть уравнения PY – выручка продавцов. Это уравнение показывает, что предложение денег определяет объем производства в

номинальном выражении, а последний зависит от уровня цен и количества произведенной продукции.

Количественное уравнение обмена можно представить в показателях спроса и предложения денег в реальном выражении. На основе кембриджского уравнения мы можем записать: M = kPY, или M/P = $(M/P)^D$ = kY, где k = 1/V. Данное уравнение показывает, что предложение реальных денег M/P равно спросу $(M/P)^D$, и что спрос пропорционален количеству произведенной продукции. Отсюда видно, что рост P сокращает M/P и. следовательно, уменьшает Y, поэтому кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон. При данной скорости обращения денег совокупный спрос определяется величиной предложения денег. Поэтому при повышении цен и неизменной скорости обращения V требуется больше денег для реализации номинального ВВП, а общее количество покупаемых товаров и услуг, т.е. совокупный спрос, сокращается.

Основное кейнсианское уравнение общего экономического равновесия: C + I + G + NX = Y, где C – потребительские расходы, I – инвестиционные расходы, G - государственные расходы, NX – расходы на чистый экспорт. Левая часть уравнения показывает совокупные расходы, или совокупный спрос, а правая – объем производства, или совокупное предложение. Увеличение совокупных расходов, при данном уровне цен, сдвигает кривую AD вправо и увеличивает равновесный объем ВВП (Y). Кейнсианский подход к макроэкономическому равновесию акцентирует внимание на совокупном спросе как факторе, определяющем изменения в величине равновесного ВВП.

В кейнсианской модели изменение денежного предложения воздействует на процентную ставку, а посредством последней – на уровень инвестиций и на номинальный ВНП. Вместе с тем, кейнсианская теория отмечает, что изменение денежного предложения не всегда достигает поставленных целей. Напротив, монетаристы считают, что кредитно-денежная политика оказывает вполне предсказуемое воздействие на экономику. Во-первых, изменение денежного предложения влияет непосредственно на совокупный спрос через изменение спроса на финансовые и реальные активы. Во-вторых, при неполной занятости изменения денежного предложения могут повлиять в краткосрочном периоде на реальный ВВП, объем производства и занятость. В долгосрочном периоде изменения денежного предложения влияют лишь на номинальный ВВП.

Подобная трактовка роли денег обусловливает разграничение экономики на два сектора: *номинальный*, или денежный и *реальный*, каждый из которых характеризуется самостоятельными переменными. К реальным переменным относятся такие количественные показатели, как реальный объем ВВП – количество товаров и услуг, произведенных в определенном году, накопленный капитал – объем физического капитала, накопленного на определенный момент времени. Кроме количественных переменных, реальный сектор характеризуют относительные цены – реальная заработная плата и реальная ставка процента. Денежный сектор характеризуют номинальные переменные, такие, как уровень цен, темп инфляции, номинальная заработная плата.

Разграничение макроэкономических показателей на номинальные и реальные переменные получило название *классической дихотомии*. Такое разграничение позволяет изучать номинальные показатели, абстрагируясь от реальных. Неоклассическая макроэкономическая теория исходит из представлений о нейтральности денег, согласно которым изменение количества денег не влияет на реальные переменные: объем и структуру выпуска, занятость и относительные цены.

Утверждение неоклассиков о влиянии денег лишь на номинальные показатели ВВП покоятся на неявной предпосылке о стабильности скорости обращения денег. В действительности, если в количественном уравнении обмена MV = PY, V постоянна, то изменение M вызовет пропорциональное воздействие на PY, т.е. номинальный ВВП. Расширение денежного предложения увеличивает совокупный спрос и номинальный ВВП на величину, пропорциональную приросту денежного предложения. В результате, соотношение PY/M определяющее скорость обращения денег, не меняется.

Кейнсианцы же считают скорость обращения денег непостоянной, а вследствие этого кредитно-денежную политику непредсказуемой. Доказательство нестабильности скорости обращения денег

основано на кейнсианской концепции спроса на деньги. Трансакционный спрос на деньги и спрос по мотиву предосторожности индуцируют в экономику деньги, которые обращаются в потоке «доходы – расходы» и имеют положительную скорость обращения. Спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос) не включает деньги в поток «доходы – расходы», эти деньги не обращаются, т.е. скорость их обращения равна нулю. Поэтому скорость обращения всего денежного потока будет зависеть от пропорции, в которой денежное предложение распределяется между деньгами для сделок и деньгами в качестве активов. Относительное увеличение спекулятивного спроса на деньги уменьшает скорость обращения денег, и наоборот, относительное увеличение трансакционного спроса на деньги и спроса по мотиву предосторожности повышает скорость обращения денег.

Активная и пассивная экономическая политика в альтернативных моделях ОЭР. Противоположные позиции неоклассиков и кейнсианцев по проблеме стабильности общего экономического равновесия предопределяют и выбор разных типов экономической политики. Неоклассики, придерживающиеся позиции о стабильности ОЭР, считают, что государство не должно проводить антициклические мероприятия, поскольку в ходе циклических колебаний экономика в состоянии прийти в равновесие с помощью рыночных механизмов. Задача государства, по мнению неоклассиков, заключается в поддержании постоянного темпа роста денежного предложения в соответствии с монетарным правилом и обеспечении стабильности цен. Такой тип экономической политики называют пассивной. Экономическая политика, которая реагирует как на текущее, так и прогнозируемое состояние экономики, называется активной. Кейнсианцы, отрицающие стабильность ОЭР, придерживаются активной экономической политики.

Кейнсианцы и неоклассики о приоритетах и результативности налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Кейнсианская теория считает налогово-бюджетную политику более эффективной. Предпочтение кейнсианцев мерам налогово-бюджетной политики основано на предположении о нечувствительности инвестиций к ставке процента и большой чувствительности спроса на деньги по отношению к проценту. При такой предпосылке действие монетарной политики малоэффективно. Более низкая ставка процента лишь незначительно увеличит объем выпуска. Неоклассики, напротив, отдают приоритет кредитно-денежной политике. Налогово-бюджетная политика, по мнению неоклассиков, менее эффективна по сравнению с монетарной.

Кейнсианцы и неоклассики о проблемах дискреционной и автоматической экономической политики. Дискреционная экономическая политика носит явно выраженный антициклический характер. Кейнсианская теория отдает предпочтение этому способу воздействия на экономическую конъюнктуру, так как считает нестабильность характерным свойством рыночной экономики. Однако, при осуществлении дискреционной экономической политики возникает ряд проблем, которые способны свести на нет ее эффективность. Одна из таких проблем, как подчеркивают неоклассики, заключается в запаздывании воздействия политики на экономическую конъюнктуру в связи с лагами распознавания, принятия решений и действия. Кредитно-денежная политика имеет более короткие лаги, поэтому больше подходит для краткосрочного регулирования экономики. Причем, в кейнсианской концепции кредитно-денежная политика является более действенной в качестве сдерживающей перегрев «экономики» в период экономического бума. Однако точно предсказать продолжительность циклических отклонений и лагов весьма затруднительно. В этих условиях невозможно определить, когда следует проводить стимулирующую или сдерживающую экономическую политику.

Тем не менее, кейнсианская теория отдает предпочтение дискреционной экономической политике и считает, что без принятия соответствующих мер циклические отклонения могут привести к очень сильным колебаниям объемов производства, уровня занятости и цен, преодолеть которые самостоятельно рыночная экономика не в состоянии.

Неоклассики подчеркивают, что неопределенность продолжительности отклонений и лагов предопределяет неэффективность и даже дестабилизирующий характер дискреционной экономической политики. Поэтому неоклассическая теория считает, что автоматическая политика является более предпочтительной. Поскольку решающим фактором экономической активности и уровня цен, по мнению неоклассиков, является денежное предложение, постольку они отдают

предпочтение автоматической кредитно-денежной политике, суть которой сводится к осуществлению политики денежного таргетирования (определению целевых показателей денежных агрегатов М1 или М2) на основе монетарного правила.

Неоклассический синтез. В послевоенный период ряд экономистов предприняли попытку объединить неоклассическую и кейнсианскую теории и разработать теорию неоклассического синтеза. К сторонникам данной теории относятся П. Самуэльсон, В. Леонтьев и другие. Теорию неоклассического синтеза характеризует дуалистический подход, попытка совместить неоклассический микроанализ с принципами кейнсианского макроанализа. К сожалению, основная идея неоклассического синтеза – не отвергать и не противопоставлять, а объединять неоклассические подходы в области микроэкономики с кейнсианскими принципами в области макроэкономики, – является логически противоречивой, основанной на несовместимых представлениях об одной и той же экономической системе.

Теория рациональных ожиданий (ТРО). Новая классическая макроэкономика. Впервые идею рациональных ожиданий выдвинул в 1961 г. Дж. Мут, попытавшийся ответить на вопрос, почему построенные на основе самых современных методик прогнозы о движении цен на финансовых рынках редко совпадают с фактической динамикой цен. В ответе на этот вопрос была сформулирована одна их центральных идей теории рациональных ожиданий. Дж. Мут подчеркнул, что теоретические прогнозы построены на экстраполяции прошлых тенденций в будущее, т.е. на адаптивных ожиданиях, в то время как субъекты финансового рынка принимают решения и действуют, исходя не только из прошлых тенденций, но и на основе представлений о будущих условиях хозяйствования.

С позиции ТРО адаптация хозяйствующих субъектов к ожидаемому росту денежной массы не вызовет каких-либо изменений в реальных показателях даже в краткосрочном периоде. В этом позиция новых классиков отличается от взглядов монетаристов, стоящих на позиции нейтральности денег и допускающих влияние денег на реальные показатели в краткосрочном периоде. Предположение о том, что ожидаемые изменения денежного предложения не влияют на реальные показатели экономики ни в долгосрочном, ни в краткосрочном периоде, называют *супернейтральностью денег*.

Как и монетаристы, новые классики не отрицают, что цены и заработная плата могут быть жесткими в краткосрочном периоде. При этом жесткость цен и заработной платы новые классики объясняют информационными проблемами. Ситуация неполной информации возникает, как правило, в случае *неожиданных изменений* условий хозяйствования, которые оказывают влияние на реальные показатели лишь в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде изменяются лишь номинальные показатели.

Новые классики делают вывод о неэффективности *ожидаемой* кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики и подчеркивают, что дискреционная экономическая политика государства не достигает своих целей и не оказывает влияние на реальные показатели экономики. Более того, новые классики считают, что дискреционная экономическая политика не только неэффективна, но может усиливать экономическую нестабильность.

Одной из серьезных проблем макроэкономической политики, с точки зрения ТРО, является наличие кредита доверия правительству со стороны экономических агентов, так как в случае отсутствия доверия правительство не сможет достигнуть поставленных целей. Таким образом, теория рациональных ожиданий подчеркивает что неэффективность дискреционной макроэкономической политики связана не с набором тех или иных инструментов, а обусловлена реакцией экономических агентов на ожидаемые результаты этой политики.

Однако, некоторые исходные посылки ТРО выглядят далеко не бесспорными. Во-первых, это касается гибкости и высокой эластичности цен. На рынках с преобладанием структур несовершенной конкуренции цены не являются высокоэластичными. Во-вторых, при принятии решений хозяйствующие субъекты не всегда руководствуются рациональными ожиданиями. В-третьих, даже допуская положение о несмещенных прогнозах, нельзя отрицать, что фирмы и рабочие все же могут, хотя бы иногда, неправильно оценивать ситуацию и принимать неверные решения, а в силу этого, в-четвертых, рынки не всегда будут находиться в равновесном состоянии.

Теория реального экономического цикла (ТРЭЦ) разделяет ряд позиций теории рациональных ожиданий относительно макроэкономической политики государства. ТРЭЦ исходит из предпосылки о гибкости цен и заработной платы как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде, независимости реальных показателей от номинальных. Сторонники ТРЭЦ отмечают, что в результате шоков производительности возникают циклические колебания в экономике. Сторонники ТРЭЦ считают, что цикличность развития – это объективная реакция экономики на шоки производительности и государственных расходов, не требующая государственного вмешательства в рыночный процесс.

Новая кейнсианская теория. В ответ на критику кейнсианской теории со стороны новых классиков и других экономических школ в середине 1980-х гг. появилась новая кейнсианская теория. Новые кейнсианцы считают несостоятельным положение новой классической теории о свободе выбора рабочими предложения труда при данном уровне процентной ставки и реальной заработной платы. Они подчеркивают, что в экстремальной ситуации экономического застоя и спада рабочие не имеют возможности выбирать, сколько времени они желали бы работать. В подобной ситуации они вынуждены согласиться на определенный объем предложения труда, в том числе и вопреки их желанию.

Новые кейнсианцы отвергают допущение новых классиков о гибкости цен и заработной платы, обеспечивающих, по мнению последних, поддержание стабильного равновесия в экономике. Новые кейнсианцы отстаивают постулат о медленном приспособлении цен на товарных рынках и, в особенности, ставок заработной платы на рынках труда. Поэтому новые кейнсианцы считают, что факторы совокупного спроса и совокупного предложения медленно приходят в состояние равновесия.

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 27. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ

Теория сравнительных преимуществ. А. Смит сформулировал теорию абсолютного преимущества и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества. Выигрыш от торговли проистекает из того факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли в разных странах различны. Таким образом, направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет. Подробнее см. Почему странам с низкой производительностью тоже находится место в мировом разделении труда? и Теория сравнительных преимуществ.

Теория международной торговли Хекшера-Олина. Теория сравнительных преимуществ объясняет направления международной торговли межстрановыми различиями в относительных издержках, но оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают эти межстрановые различия? Стремясь ответить на этот вопрос, в 20-30-е гг. XX в. шведский экономист Эли Хекшер и его ученик Бертиль Олин развили теорию международной торговли. По их мнению, межстрановые различия в относительных издержках объясняются тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и, во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Выигрыш от внешней торговли. В результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении

ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства. В результате развития международной торговли:

- *потребители* в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в стране-экспортере – проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок;
- *производители* в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства, а в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам;
- *чистый выигрыш* в стране-импортере возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, а в стране-экспортере общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большого выигрыша производителей, хотя потребители несут потери (этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли).

Распределение выигрыша от внешней торговли зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на X процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на Y процентов, то

выигрыш страны-экспортера / выигрыш страны-импортера = X / Y

Хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли. Подробнее см. Макроэкономический анализ выигрыша от внешней торговли и потерь от протекционизма.

Международная торговля и распределение доходов. Порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. В краткосрочном периоде растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом. В долгосрочном периоде развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используются в экспортных отраслях, и к падению доходов фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом.

Государственное регулирование международной торговли. Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, – на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли одновременно представляет собой и историю развития и совершенствования протекционизма – государственной политики ограничения внешней торговли в целях защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. См. например, Протекционизм: 165 лет спустя.

Инструменты, используемые государством для регулирования международной торговли, можно разделить на *тарифные* (основанные на использовании таможенного тарифа) и *нетарифные* (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т.д.). Наиболее распространенным видом ограничения торговли является *таможенная пошлина* (тариф) на импорт. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены. Введение таможенного тарифа на импорт приводит к перераспределению доходов от потребителей в пользу государственного бюджета и производителей в импортозамещающих отраслях. Вместе с тем совокупный выигрыш производителей и государства оказывается меньше, чем проигрыш потребителей. Таким образом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к чистым потерям благосостояния общества. Возникновение чистых потерь от тарифа объясняется двумя причинами: во-первых, потребители вынужденно сокращают потребление продукции, поскольку она становится дороже, во-вторых, снижается эффективность распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек.

Роль таможенных тарифов за последние десятилетия постепенно ослабла. Так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах снизился с 40–50% в конце 1940-х гг. до 4–5% в начале 1990-х гг. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительного расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. К середине 1990-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Будучи менее «прозрачными», чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле.

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли является *квота*. Квотирование представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю. В результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, т.е. результаты воздействия квоты и таможенного тарифа на уровень благосостояния идентичны. Разница лишь в том: что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квоты этот доход полностью или частично может достаться импортерам.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

Аргументы за и против протекционизма. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости. Однако существо проблемы заключается в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения такого положения. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость (связанную, например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции). Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей и более эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества, например, с помощью субсидий.

Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов. Конечно, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль. Однако поступления в бюджет в этом случае сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

Аргументы в пользу протекционизма являются по меньшей мере небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем, кроме неизбежных потерь благосостояния протекционизм может порождать и некоторые дополнительные отрицательные для страны последствия – обострение межгосударственных противоречий, сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса.

Глава 28. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

Платежный баланс: структура и взаимосвязь счетов. Платежный баланс представляет собой статистический отчет, в котором в систематизированном виде приводятся суммарные данные о

внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период (обычно календарный год). Данные платежного баланса показывают, как в течение отчетного периода развивалась внешняя торговля, в каких формах происходило привлечение иностранных инвестиций, осуществлялись инвестиции за границу и другие международные платежи. Все это непосредственно влияет на уровни производства, занятости и потребления, и поэтому платежный баланс дает правительству важную информацию для разработки макроэкономической политики (налогово-бюджетной, кредитно-денежной, внешнеторговой, валютной и т.п.). Кроме того, состояние платежного баланса является одним из основных факторов, влияющих на уровень и динамику валютного курса.

Платежный баланс состоит из двух основных частей: счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами (рис. 81). Платежный баланс построен на основе принципов бухгалтерского учета, т.е. составляется по принципу двойного счета, так, что сумма всех кредитовых проводок должна совпадать с суммой дебетовых, а общее сальдо должно всегда равняться нулю. Однако на практике баланс никогда не достигается. Поэтому в платежный баланс вводится специальная статья «Чистые ошибки и пропуски».

	Кредит (+)	Дебет (–)
I. Счет текущих операций		
1. Товары	Экспорт	Импорт
2. Услуги	Экспорт	Импорт
3. Доходы от инвестиций и оплата труда	Поступления от нерезидентов	Выплаты нерезидентам
4. Текущие трансферты	Полученные	Выплаченные
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами		
5. Капитальные трансферты	Полученные	Выплаченные
6. Прямые инвестиции	В страну	За границу
7. Портфельные инвестиции	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам
8. Прочие инвестиции	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам
III. Чистые ошибки и пропуски		
IV. Изменение валютных резервов	Снижение	Рост

Рис. 81. Схема платежного баланса

Важнейшая составная часть платежного баланса – счет текущих операций. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует торговый баланс. Вторая составная часть платежного баланса – счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. При анализе статей этого счета платежного баланса нас, прежде всего, интересует направление движения капитала – его приток или отток в денежной форме. Международные потоки капитала можно подразделить на несколько видов: (а) по источникам происхождения – на частный и государственный капитал; (б) по срокам вложения – на долгосрочный капитал (более 1 года) и краткосрочный капитал (менее 1 года); (в) по цели вложения – на прямые инвестиции (обеспечивающие контроль над объектом размещения капитала) и портфельные инвестиции (не дающие права контроля над объектом инвестирования).

Увеличение в последние десятилетия масштабов прямого зарубежного инвестирования связано с бурным ростом, начиная с 1970-х гг., транснациональных корпораций (ТНК) – крупных компаний, осуществляющих инвестиции и имеющих филиалы и дочерние компании во многих странах мира. Одна из важных проблем, порождаемых ТНК – трансфертные цены. Поскольку ТНК размещает разные стадии единого технологического процесса в разных странах, между ее зарубежными филиалами и головной компанией происходит интенсивный товарообмен. Однако цены внутрикорпорационной торговли (трансфертные цены), как правило, существенно отличаются от рыночных цен. Манипулируя уровнем трансфертных цен; ТНК стремятся уходить от

налогообложения, минимизировать таможенные пошлины, нелегально переводить прибыли за границу и т.д., что подрывает эффективность экономической политики государства. Кроме того, поскольку на внутрикорпорационную торговлю приходится значительная часть всей мировой торговли (около 1/3), трансфертные цены искажают реальные данные о ее структуре и динамике.

Дефицит платежного баланса и способы его финансирования. Дефицит или положительное сальдо по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо или дефициту по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Однако может складываться такая ситуация, когда платежный баланс будет сведен с дефицитом. Как это согласуется с использованием принципа двойного счета, когда по определению баланс должен равняться нулю? Одним из функциональных видов инвестиций, выделяемых в платежном балансе, являются резервные активы, или официальные резервы Центрального банка. Изменение резервных активов отражается в платежном балансе в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами. Однако резервные активы существенно отличаются от других видов инвестиций. Основной функцией резервных активов является увеличение или сокращение объема ликвидных средств, необходимых для урегулирования неравновесия платежей между данной страной и остальным миром. Уменьшение официальных резервов Центрального банка учитывается в платежном балансе в кредите со знаком «плюс», поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается, как и при экспорте товаров и услуг. Наоборот, рост официальных валютных резервов отражается в дебете со знаком «минус».

Центральный банк часто продает или покупает на валютном рынке иностранную валюту с тем, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию, в частности, на уровень обменного курса национальной валюты. Подобные сделки, осуществляемые Центральным банком, называются официальными валютными интервенциями. Таким образом, изменение резервов Центрального банка выступает как своего рода балансирующая статья платежного баланса. Другими словами, сальдо по счету текущих операций и сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами (включая статью «Чистые ошибки и пропуски») с учетом изменения величины резервных активов должны в сумме равняться нулю. В нашей условной схеме платежного баланса (рис. 81) сумма (I + II + III) уравновешивается величиной IV, взятой с обратным знаком.

Страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это может явиться причиной так называемого *кризиса платежного баланса*. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса, может стать единственным выходом из сложившейся ситуации.

Макроэкономическая роль платежного баланса. В открытой экономике равенство совокупных доходов и расходов выражается основным макроэкономическим тождеством: $Y = C + I + G + NX$. Чтобы нагляднее показать соотношение внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия, представим основное макроэкономическое тождество в следующем виде: $NX = Y – (C + I + G)$. Чистый экспорт здесь показан как разница между совокупным доходом (ВВП) и совокупными расходами резидентов данной страны, включая государство. Отрицательный чистый экспорт свидетельствует о том, что совокупные расходы превышают доход (страна потребляет больше, чем производит). Такое положение возможно, если страна живет в долг. Но долги придется в будущем отдавать, причем с процентами, поэтому возможность сегодня жить богаче, чем это позволяют реальные возможности экономики, в будущем обернется потерями в благосостоянии.

Если мы вычтем и прибавим чистые налоги T к правой стороне тождества, то получим: $NX = Y – C – T + T – G – I$. Разность между доходом и суммой потребления и чистых налогов представляет собой величину частных сбережений (S_P): $Y – C – T = S_P$. Разница между чистыми налогами и государственными расходами соответствует профициту государственного бюджета, или государственным сбережениям (S_G): $T – G = S_G$. Сумма частных и государственных сбережений представляет собой величину национальных сбережений (S_N): $S_P + S_C = S_N$. Исходя из этого, мы можем представить величину чистого экспорта: $NX = (Y – C – T) + (T – G) – I = S_N – I$. Видно, что чистый экспорт равен разнице между национальными сбережениями и частными инвестициями. Переписав тождество иначе, мы получаем: $NX + (I – S_N) = 0$

Эта запись показывает, что в открытой экономике существует очевидная взаимосвязь между внешнеторговыми потоками товаров и услуг и финансовыми потоками на рынке капиталов. Если внутренние инвестиции превышают национальные сбережения (I > SN), то излишек инвестиций должен финансироваться из-за рубежа за счет притока капитала или предоставления займов. Эти займы, в свою очередь, позволяют стране импортировать товаров и услуг больше, чем экспортировать: M > X (M – импорт, X – экспорт), то есть чистый экспорт будет в этом случае отрицательной величиной (NX < 0). На мировой арене страна выступает в качестве должника.

Наоборот, если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, то избыточные сбережения инвестируются за рубежом и используются для кредитования зарубежных партнеров. Им требуются эти кредиты, поскольку экспорт товаров и услуг из данной страны превышает ее импорт, то есть чистый экспорт является положительной величиной (NX > 0). На мировой арене страна выступает в качестве кредитора.

Таким образом, как мы видим, основное макроэкономическое тождество, описывающее условия внутреннего экономического равновесия, тесно связано со счетами платежного баланса, т.е. с условиями внешнего равновесия. Счета платежного баланса показывают связь между международными потоками средств, предназначенных для внутреннего накопления капитала ($I – S_N$), и международными потоками товаров и услуг (NX). Величина ($I – S_N$) характеризует счет операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса и показывает объем инвестиций, финансируемых за счет иностранных займов. Величина NX отражает счет текущих операций платежного баланса.

Счет текущих операций и счет операций с капиталом могут не уравновешивать друг друга, и тогда в качестве балансирующей статьи выступает изменение официальных валютных резервов Центрального банка, ΔR: $NX + (I – S_N) = \Delta R$.

Если чистый экспорт положителен и страна предоставляет кредиты на международных финансовых рынках, то ее благосостояние в будущем возрастет, поскольку иностранцы каждую единицу экспорта данной страны, неоплаченную собственным импортом сегодня, впоследствии оплатят большей суммой, возросшей на величину процентов, выплаченных за предоставленные кредиты. Если чистый экспорт отрицателен и страна заимствует на международных финансовых рынках, то ее благосостояние в будущем сократится, поскольку она импортирует сегодняшнее потребление в счет экспорта будущего потребления. Более того, в долгосрочном периоде постоянные дефициты баланса текущих операций приведут к сокращению чистых зарубежных активов, которые могут стать отрицательной величиной. В результате страна превратится в нетто-должника, и перед ней встанет проблема, как оплачивать долги.

Внешнеэкономическое равновесие и макроэкономическая политика в модели малой открытой экономики. Под «малой» понимается экономика, которая представляет собой небольшую долю мирового рынка и практически не оказывает никакого воздействия на мировую ставку процента. Следовательно, ставка процента в малой открытой экономике не уравновешивается сбережениями и инвестициями так же, как и в закрытой экономике, а равна мировой ставке процента r* – процентной ставке, преобладающей на мировых финансовых рынках. Объем инвестиций в малой открытой экономике отрицательно зависит от мировой ставки процента: I = I(r*), а величина сбережений не зависит от уровня процентной ставки (рис. 82).

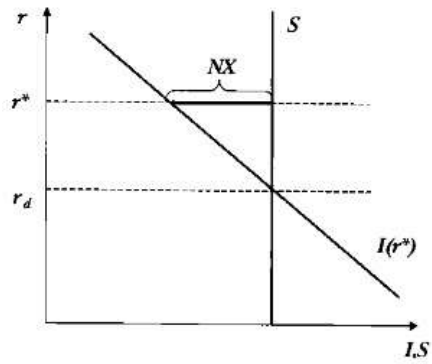


Рис. 82. Взаимосвязь счета текущих операций и счета движения капитала

Поскольку величина ($I - S_N$) определяет счет движения капитала, а NX – счет текущих операций, причем эти два счета уравновешивают друг друга ($NX = S_N - I$), полученная модель малой открытой экономики позволяет показать взаимосвязь счетов платежного баланса. Если, например, в открытой экономике ставка процента, определяемая на мировых финансовых рынках, окажется выше уровня ставки процента в закрытой экономике, то сбережения превысят инвестиции, что означает образование отрицательного сальдо счета движения капитала. Соответственно сальдо счета текущих операций будет положительным.

Модель малой открытой экономики наглядно демонстрирует, что международные потоки товаров и услуг, с одной стороны, и капиталов – с другой, тесно взаимосвязаны Влияние макроэкономической политики на эти потоки оценивается через ее воздействие на инвестиции и сбережения. Политика, стимулирующая инвестиции, ведет к положительному сальдо счета движения капитала и к дефициту счета текущих операций. Политика, стимулирующая сбережения, имеет своим следствием дефицит счета движения капитала и положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса.

Мультипликатор расходов в открытой экономике. Изменение величины отдельных компонентов платежного баланса оказывает мультиплицирующее воздействие на совокупные расходы, причем величина самого коэффициента мультипликации в условиях открытой экономики изменяется. Значение мультипликатора расходов в открытой экономике меньше, чем в закрытой, поскольку расходы на импорт, как и сбережения, теряются («утекают») в качестве компонента совокупного спроса на ВВП. Таким образом, чем более открыта экономика и чем больше доля импортных товаров на внутреннем рынке, тем меньше мультипликативное воздействие изменения внутренних расходов на объемы производства и занятость.

Обменный курс: номинальный и реальный. Обменный курс выступает важным объектом макроэкономической политики. От выбора системы обменного курса зависит и выбор инструментов внутренней макроэкономической политики, и ее эффективность. *Номинальный* обменный (валютный) курс – это относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Состояние платежного баланса зависит не только от динамики номинального обменного курса, но и от соотношения темпов инфляции в торгующих между собой странах. Поэтому для оценки изменения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке необходимо анализировать динамику не номинального, а реального обменного курса.

Реальный обменный курс характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. Реальный обменный курс национальной валюты $\varepsilon = P / (e_f P^*)$, где e_f – номинальный обменный курс иностранной валюты (в прямой котировке, например, количество рублей за 1 доллар), P^* – уровень цен за рубежом (в иностранной валюте), P – уровень внутренних цен (в национальной валюте).

Более высокие темпы инфляции в стране-экспортере оказывают на торговый баланс такое же неблагоприятное воздействие, как и рост номинального обменного курса национальной валюты. Поэтому именно реальный обменный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках товаров и услуг. Снижение данного показателя означает, что товары и услуги за рубежом стали относительно дороже, и, следовательно, потребители как внутри страны, так и за рубежом предпочтут отечественные товары иностранным. Повышение реального обменного курса, напротив, свидетельствует о том, что товары и услуги данной страны стали относительно дороже, и она теряет конкурентоспособность.

Снижение реального обменного курса стимулирует экспорт, т.е. улучшает баланс текущих операций. Зависимость между реальным обменным курсом и чистым экспортом является обратной и кривая NX имеет отрицательный наклон (рис. 83). Счет текущих операций должен уравновешиваться счетом операций с капиталом и финансовыми инструментами, который в модели малой открытой экономики не зависит от уровня реального обменного курса и представлен в виде вертикальной линии, обозначающей разницу между сбережениями и инвестициями ($S - I$). В точке пересечения двух кривых определяется равновесное значение реального обменного курса ε_0, при котором счет движения капитала и счет текущих операций уравновешивают друг друга.

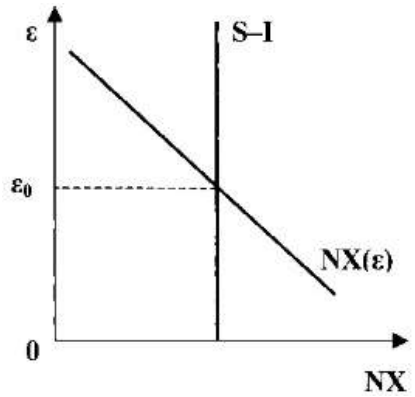


Рис. 83. Реальный обменный курс и счета платежного баланса

Увеличение государственных расходов или снижение налогов приводит к сокращению национальных сбережений S и сдвигу влево вертикальной линии (S – I). Предложение национальной валюты для зарубежных инвестиций сокращается, вследствие чего происходит рост реального обменного курса национальной валюты, а следовательно, и сокращение чистого экспорта NX (рис. 84). Аналогичные последствия будет иметь политика, направленная на стимулирование инвестиций (путем, например, предоставления льгот инвесторам).

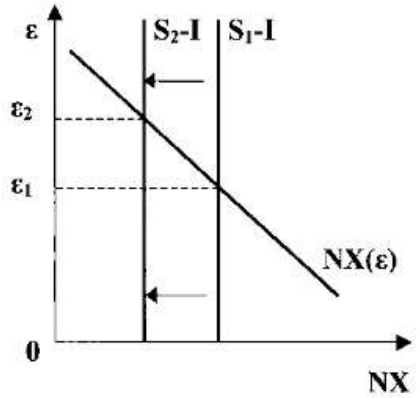


Рис. 84. Влияние стимулирующей налогово-бюджетной политики на реальный обменный курс

Введение внешнеторговых ограничений приводит к уменьшению импорта и росту чистого экспорта при любом данном значении реального обменного курса. Кривая чистого экспорта NX смещается вверх (рис. 85). В результате проведения подобной политики, однако, не изменяется сальдо баланса текущих операций. Это происходит из-за того, что протекционистская политика ведет к повышению реального обменного курса национальной валюты, относительному повышению цен на товары и услуги отечественного производства, и, следовательно, к сокращению чистого экспорта NX, сводя на нет его увеличение, вызванное протекционистскими мерами. Новая точка равновесия соответствует меньшему объему импорта и экспорта при неизменном NX. Политика внешнеторговых ограничений ведет к сокращению общего объема торговли. Для того, чтобы изменилось сальдо баланса текущих операций, необходимо изменить соотношение между сбережениями и инвестициями, а не прибегать к протекционистской политике, сокращающей выгоды от внешней торговли.

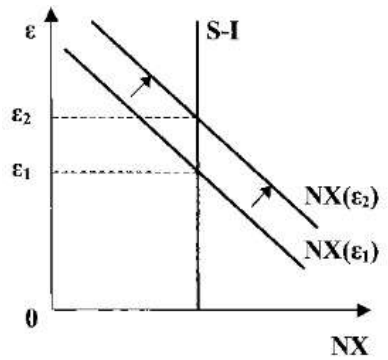


Рис. 85. Влияние протекционистской внешнеторговой политики на реальный обменный курс

Гипотеза паритета покупательной способности. С реальным обменным курсом тесно связана теория (гипотеза) *паритета покупательной способности* (ППС). Впервые эта гипотеза была сформулирована шведским экономистом Густавом Касселем. Согласно гипотезе, закон единой цены может быть применен и к международным рынкам. Это означает, что товары, являющиеся объектом международной торговли, в условиях совершенной конкуренции не могут одновременно продаваться в различных странах по разным ценам. Иначе различия в ценах активизировали бы деятельность арбитражеров (перекупщиков), которая в конечном итоге привела бы к выравниванию цен. Следовательно, в долгосрочном периоде цены на товары, предназначенные для международного обмена и исчисленные в одной и той же валюте, должны быть одинаковыми. Согласно гипотезе ППС, в долгосрочном периоде номинальный обменный курс изменяется так, чтобы реальный обменный курс оставался неизменным и составлял величину, равную 1.

Более реалистичной является теория *относительного* ППС, согласно которой изменение в уровне номинального обменного курса валют двух стран за определенный период времени должно быть пропорционально относительному изменению уровня цен, т.е. разнице в темпах инфляции. Если, например, в России уровень цен возрос за год на 20%, а в США только на 5%, то, согласно теории относительного ППС, должно произойти обесценение рубля относительно доллара на 15%.

Системы обменных курсов: плавающий и фиксированный курс валюты. Курс той или иной валюты, как и цена любого другого товара в рыночной экономике, определяется взаимодействием спроса и предложения на валютном рынке. Спрос на иностранную валюту предъявляют импортеры, которым валюта нужна для закупки товаров и услуг на внешних рынках, а предложение иностранной валюты обеспечивают экспортеры, продавая на внешних рынках отечественные товары и услуги (рис. 86).

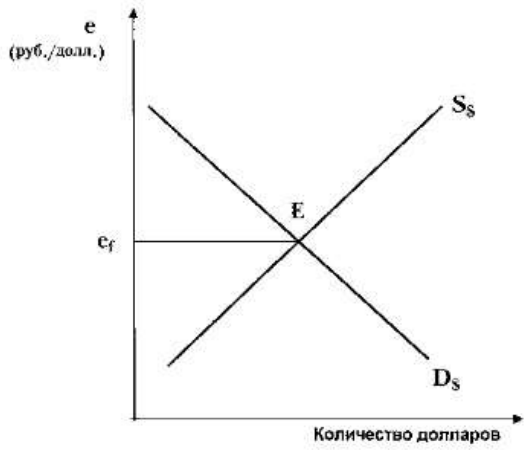


Рис. 86. Определение равновесного обменного курса на валютном рынке

Кривая спроса на доллары ($D_\$$) имеет отрицательный наклон: чем выше курс доллара, т.е. чем больше рублей стоит один доллар, тем меньше спрос на доллары со стороны импортеров, поскольку импортные товары становятся дороже на российском рынке и объемы импорта сокращаются. Кривая предложения долларов ($S_\$$), наоборот, имеет положительный наклон: чем выше курс доллара, тем больше спрос на российские товары, так как они становятся дешевле для иностранцев и объемы экспорта возрастают. Кривые спроса на доллары и предложения долларов на валютном рынке пересекаются в точке Е, определяя равновесный номинальный обменный курс доллара e_f. Одновременно при сделанных нами предположениях точка Е отражает нулевое сальдо по счету текущих операций.

Если спрос на доллары возрастает (например, в результате возросшего предпочтения российскими потребителями американских товаров, рис. 87), то кривая спроса перемещается из положения $D_\$^1$ в положение $D_\$^2$. Что произойдет с обменным курсом доллара? Это зависит от системы валютных курсов. При свободно плавающем валютном курсе ЦБ не вмешивается в деятельность валютного рынка, и равновесный обменный курс устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения. В этом случае увеличение спроса на доллары приведет к тому, что новая точка равновесия на валютном рынке E_2 будет соответствовать более высокому

курсу доллара e_2. При плавающем обменном курсе его величина зависит от факторов, определяющих спрос и предложение иностранной валюты. Среди этих факторов основными являются объемы экспортных и импортных операций. Вместе с тем, страновые различия в реальных процентных ставках, мотивы спекуляции и предосторожности также играют огромную роль в динамике спроса и предложения валюты. Например, в России в 1990-е гг. инфляционные ожидания неоднократно приводили к резкому росту спроса на иностранную валюту и соответствующему обесценению рубля.

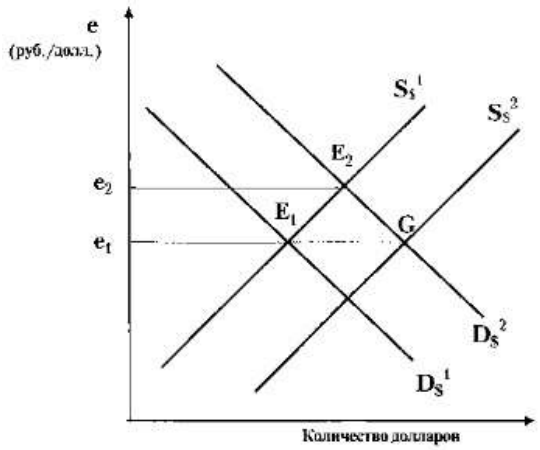


Рис. 87. Формирование равновесного курса валюты при фиксированном и плавающем обменном курсе

При системе *фиксированного* валютного курса ЦБ фиксирует обменный курс и берет на себя обязательство поддерживать неизменным его уровень. В случае отклонения зафиксированного уровня обменного курса от его равновесного значения ЦБ осуществляет интервенцию на валютном рынке, т.е. покупает или продает иностранную валюту с целью поддержать объявленный уровень обменного курса. В нашем примере при увеличении спроса на доллары роста обменного курса доллара не произойдет: ЦБ должен будет в ходе интервенции израсходовать часть своих валютных резервов, и предложение долларов на валютном рынке увеличится – кривая $S_\$^1$ сдвинется в положение $S_\$^2$ (рис. 87). Предложение уравновесит спрос при прежнем уровне обменного курса e_1 хотя объемы сделок по купле-продаже иностранной валюты возрастут. Понятно, что подобные действия со стороны Центрального банка возможны лишь в том случае, если он располагает достаточными резервами иностранной валюты. Если спрос на доллары упадет, то в целях поддержания фиксированного обменного курса ЦБ должен будет уже скупать на валютном рынке доллары и продавать рубли. Обменный курс останется неизменным, а валютные резервы ЦБ возрастут.

Если ЦБ не имеет достаточных резервов для поддержания завышенного обменного курса в течение длительного периода, он рано или поздно официально объявит о понижении обменного курса национальной валюты – *девальвации*. Если курс национальной валюты оказывается заниженным: то ЦБ может объявить о его повышении – *ревальвации*. Термины «девальвация» и «ревальвация» используются только тогда, когда происходит пересмотр уровня фиксированного обменного курса.

Влияние девальвации на платежный баланс и экономику в целом весьма неоднозначно. Девальвация обычно оказывает двойное воздействие на импорт: повышается цена импортных товаров в отечественной валюте и уменьшаются его объемы. Снижение номинального обменного курса создает стимулы для увеличения объемов производства продукции на экспорт. В краткосрочном периоде объемы экспорта и импорта слабо реагируют на изменившийся обменный курс. В то же время, цена импортных товаров в национальной валюте возрастает, а цена экспортных товаров в пересчете в иностранную валюту падает. Поэтому при девальвации национальной валюты сальдо торгового баланса, как правило, ухудшается в течение нескольких месяцев после девальвации, и лишь затем проявляется обратная тенденция. Реакция чистого экспорта (NX) на девальвацию с учетом лага (промежутка времени) может быть представлена в виде кривой, которая носит название «Джей-кривая» из-за своей формы, напоминающей английскую букву J (рис. 88). Обычно эффект «Джей-кривой» продолжается от полугода до года.

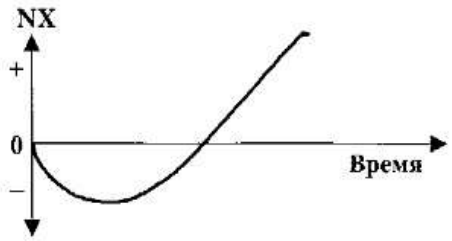


Рис. 88. «Джей-кривая»

За последние годы определенное распространение получили *гибридные* системы обменного курса. Наиболее известными из них являются *валютный коридор* и *«ползущая» фиксация*. Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия ЦБ направлены исключительно на поддержание объявленного уровня обменного курса, а во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня обменного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов и снижением конкурентоспособности национальной продукции.

Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают «автоматическими стабилизаторами», способствующими урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства ЦБ в рыночный механизм. В этом случае, кредитно-денежная политика, свободная от решения задач урегулирования платежного баланса, может использоваться для решения внутренних экономических проблем (достижения полной занятости, ускорения экономического роста и др.). В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях.

Макроэкономическая политика в открытой экономике: модель Манделла-Флеминга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные элементы экономического образа мышления:

1) Положение о саморегулирующемся механизме рыночной экономики.
2) Равновесный подход к исследованию микро- и макроэкономических процессов.
3) Сравнение предельных (дополнительных) издержек и предельного (дополнительного) дохода.
4) Понимание последствий изменения тех или иных параметров хозяйственной системы.
5) Важнейшая функция цены в товарном хозяйстве – быть объективным информационным сигналом. Задача государства – корректировать, но не разрушать рыночный механизм.
6) Рыночная система хозяйства предполагает, что в ней действуют люди, характеризующиеся рациональным экономическим поведением.
7) В рыночном хозяйстве не может быть бесплатных факторов производства (ресурсов).