



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ (УНИВЕРСИТЕТ)
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ МИД РОССИИ
ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ



**А. С. Булатов, С. А. Бартенев,
О. В. Соколова, В. Б. Супян**

Микроэкономика

Под редакцией **А. С. Булатова**

б а з о в ы й к у р с

МО
рекомендует

Учебник



БАКАЛАВР

Юрайт
издательство

biblio-online.ru



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ (УНИВЕРСИТЕТ)
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ МИД РОССИИ
ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ



ИНСТИТУТ США И КАНАДЫ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

МИКРОЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора **А. С. Булатова**

*Рекомендовано Министерством образования и науки
Российской Федерации в качестве учебника для
студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальностям «Статистика», «Антикризисное
управление», «Коммерция», «Маркетинг» и другим
специальностям*

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва • Юрайт • 2014

УДК 33
ББК 65.012.1я73
М59

330.101.542.

М-59

Рецензенты:

Колесов В. П. — доктор экономических наук, профессор;
Журавлева Г. П. — доктор экономических наук, профессор;
Кокин Ю. П. — доктор экономических наук, профессор.

Микроэкономика : учебник для бакалавров / под ред. А. С. Булатова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 439 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.

ISBN 978-5-9916-3036-8

• Особое внимание уделено наиболее важным для нашей страны аспектам микроэкономической теории. Учебник дополнен собственными работками авторского коллектива, в частности, содержит главу «Внеэкономические аспекты хозяйственной жизни». В главе «Экономические системы и национальные модели» предложена авторская интерпретация российской экономической модели. Отличается сжатым стилем. Приведены компетенции к главам, а также выводы, вопросы и задания для самоконтроля.

Соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования третьего поколения, а также рекомендациям примерных программ УМО.

Для бакалавров по направлению «Экономика», начавших изучать экономическую теорию (для последующего обучения рекомендуется учебник «Макроэкономика» тех же авторов).

УДК 33

ББК 65.012.1я73

Филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

им. Г.В. Плеханова

В. Г. Плеханов

Информационный ресурсный центр

18140

ISBN 978-5-9916-3036-8

© Коллектив авторов, 2013

© ООО «Издательство Юрайт», 2014

Оглавление

Авторский коллектив	8	
Предисловие	9	
Введение.....	11	
Раздел I. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
Глава 1. Экономические потребности и блага.		
Ресурсы и производственные возможности.....	21	
1.1. Экономические блага и богатство	21	
1.2. Экономические ресурсы	24	
1.3. Производственные возможности.....	28	
1.4. Альтернативная стоимость и закон убывающей отдачи.....	30	
1.5. Теория предельного анализа	32	
1.6. Экономическая рациональность, оптимальность и эффективность.....	34	
<i>Выводы.....</i>	40	
<i>Термины и понятия.....</i>	41	
<i>Вопросы для самопроверки</i>	42	
Глава 2. Экономические агенты и их интересы, собственность и доходы		43
2.1. Экономические агенты	43	
2.2. Собственность	45	
2.3. Доходы	47	
2.4. Поведение экономических агентов	51	
<i>Выводы.....</i>	57	
<i>Термины и понятия.....</i>	58	
<i>Вопросы для самопроверки</i>	58	
Глава 3. Экономический кругооборот		59
3.1. Стадия производства.....	59	
3.2. Стадии образования, распределение и перераспределение доходов	62	
3.3. Стадия конечного потребления и сбережения. Стадия накопления.....	64	
3.4. Кругооборот товаров и услуг	67	

3.5. Деньги: сущность и происхождение	71
<i>Выводы</i>	74
<i>Термины и понятия</i>	76
<i>Вопросы для самопроверки</i>	76
Глава 4. Полезность, цена, спрос и предложение	77
4.1. Полезность и цена товара	77
4.2. Спрос и предложение.....	82
4.3. Равновесие и равновесная цена на товарном рынке	86
<i>Выводы</i>	91
<i>Термины и понятия</i>	92
<i>Вопросы для самопроверки</i>	93
Глава 5. Рынок	94
5.1. Сущность и условия формирования рынка	94
5.2. Функции рынка.....	96
5.3. Конкуренция	99
5.4. Внешние эффекты и общественные блага.....	103
5.5. Действенность рынка и его провалы	105
<i>Выводы</i>	109
<i>Термины и понятия</i>	110
<i>Вопросы для самопроверки</i>	110
Глава 6. Экономические системы и национальные экономические модели.....	111
6.1. Экономические системы. Стадии и уровни экономического развития.....	111
6.2. Национальные экономические модели	120
6.3. Российская экономическая модель.....	122
<i>Выводы</i>	125
<i>Термины и понятия</i>	127
<i>Вопросы для самопроверки</i>	127
Глава 7. Внеэкономические аспекты хозяйственной жизни	128
7.1. Взаимодействие экономической и политической сфер....	128
7.2. Взаимосвязь хозяйственной и социальной сферы	133
7.3. Связь экономики и культуры.....	135
7.4. Экономика и психология.....	139
<i>Выводы</i>	141
<i>Термины и понятия</i>	143
<i>Вопросы для самопроверки</i>	144
Глава 8. Основные направления и школы экономической теории	145
8.1. Становление экономической теории.....	145
8.2. Неоклассическое направление	147
8.3. Неокейнсианское направление.....	149

8.4. Неолиберальное направление.....	153
8.5. Неоинституциональное направление.....	155
8.6. Марксистское и неомарксистское направление.....	157
8.7. Теоретические разработки экономистов России.....	159
<i>Выводы</i>	164
<i>Термины и понятия</i>	165
<i>Вопросы для самопроверки</i>	165

Раздел II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Глава 9. Объекты микроэкономики.....	169
9.1. Домашние хозяйства.....	169
9.2. Фирмы.....	177
9.3. Отрасли.....	184
9.4. Рынки товаров и услуг.....	188
9.5. Рынки ресурсов.....	189
<i>Выводы</i>	192
<i>Термины и понятия</i>	193
<i>Вопросы для самопроверки</i>	194
Глава 10. Теория потребительского поведения.....	195
10.1. Потребительские предпочтения.....	195
10.2. Бюджетные ограничения.....	198
10.3. Потребительский выбор.....	201
10.4. Взаимодополняемость и взаимозамещение товаров.....	204
10.5. Эластичность спроса.....	213
10.6. Другие виды эластичности спроса. Эластичность предложения.....	220
<i>Выводы</i>	225
<i>Термины и понятия</i>	227
<i>Вопросы для самопроверки</i>	227
Глава 11. Теория фирмы.....	229
11.1. Виды издержек.....	229
11.2. Предельные издержки.....	233
11.3. Эффект (отдача от) масштаба.....	236
11.4. Использование и распределение ресурсов фирмой.....	239
11.5. Оптимальный объем выпуска в условиях совершенной конкуренции.....	247
11.6. Равновесие фирмы и отрасли в краткосрочном и долгосрочном периодах.....	254
<i>Выводы</i>	258
<i>Термины и понятия</i>	260
<i>Вопросы для самопроверки</i>	260
Глава 12. Теория товарных (отраслевых) рынков.....	263
12.1. Модели равновесия на товарном рынке.....	263

12.2. Интенсивность конкуренции на рынке	267
12.3. Виды конкуренции (типы рыночных структур)	274
12.4. Рынок совершенной и рынок монополистической конкуренции	280
12.5. Рынок олигополистической конкуренции	285
12.6. Рынок в условиях монополии	294
<i>Выводы</i>	308
<i>Термины и понятия</i>	309
<i>Вопросы для самопроверки</i>	310
Глава 13. Трудовые ресурсы	312
13.1. Труд как экономический ресурс	312
13.2. Спрос, предложение и равновесие на рынке труда	314
13.3. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы	320
13.4. Безработица и ее виды	323
13.5. Мотивация труда и трудовые отношения	328
13.6. Государственное регулирование рынка труда	330
<i>Выводы</i>	336
<i>Термины и понятия</i>	337
<i>Вопросы для самопроверки</i>	338
Глава 14. Предпринимательский ресурс	339
14.1. Особенности предпринимательства как экономического ресурса	339
14.2. Формы бизнеса и их соотношение	344
14.3. Государственный сектор как элемент предпринимательского ресурса	350
14.4. Создание и ликвидация, банкротство и санация, слияние и поглощение фирмы	355
<i>Выводы</i>	359
<i>Термины и понятия</i>	360
<i>Вопросы для самопроверки</i>	361
Глава 15. Ресурсы знаний	362
15.1. Знания как экономический ресурс	362
15.2. Наука	365
15.3. Информационные каналы	367
15.4. Образование	368
15.5. Инновации	370
<i>Выводы</i>	373
<i>Термины и понятия</i>	374
<i>Вопросы для самопроверки</i>	375
Глава 16. Капитал как экономический ресурс	376
16.1. Концепции и теории капитала	376
16.2. Реальный капитал	378

16.3. Финансовый капитал и его рынки	382
16.4. Инвестиции в реальный капитал	390
16.5. Инвестиции в финансовый капитал	401
<i>Выводы</i>	408
<i>Термины и понятия</i>	413
<i>Вопросы для самопроверки</i>	415
Глава 17. Природные ресурсы	416
17.1. Природные ресурсы как фактор производства	416
17.2. Рента от природных ресурсов	420
17.3. Экономические аспекты сохранения окружающей среды	421
<i>Выводы</i>	425
<i>Термины и понятия</i>	426
<i>Вопросы для самопроверки</i>	426
Литература	427
Предметный указатель	428

Авторский коллектив

Булатов Александр Сергеевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (МГИМО. Факультет международных отношений. Кафедра мировой экономики) — введение, гл. 1, 2, 4 (4.1), 6, 7, 9, 12 (12.1, 12.2), 14 (совместно с проф. В. Б. Супяном), 15, 16, 17;

Бартенев Сергей Александрович — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ (Всероссийская академия внешней торговли. Международно-правовой факультет. Кафедра мировой и национальной экономики) — гл. 3, 5, 8;

Соколова Ольга Владимировна — доктор экономических наук, профессор (Всероссийская академия внешней торговли. Факультет международных финансов. Кафедра финансов и валютно-кредитных отношений) — гл. 4 (4.2, 4.3), 10, 11, 12 (12.3, 12.4, 12.5, 12.6);

Супян Виктор Борисович — доктор экономических наук, профессор, заместитель директора (Российская академия наук. Институт США и Канады), профессор (Всероссийская академия внешней торговли. Международно-правовой факультет. Кафедра мировой и национальной экономики) — гл. 13, 14 (совместно с проф. А. С. Булатовым).

Предисловие

Учебник «Микроэкономика» предназначен для бакалавров первого года обучения (для бакалавров второго года обучения — учебник «Макроэкономика» того же авторского коллектива) по направлению «Экономика». Он подготовлен на базе Федерального государственного стандарта и в соответствии с примерными программами по дисциплине «Микроэкономика», разработанными тремя учебно-методическими объединениями вузов — во главе с Московским госуниверситетом, Российским экономическим университетом и Финансовым университетом.

Большой опыт авторского коллектива в написании учебников по экономической теории способствовал тому, что данный учебник отличается сжатым стилем, в основном при анализе тех элементов экономической теории, с которыми современное поколение российских студентов уже отчасти знакомо. За счет этого особое внимание уделяется наиболее важным для нашей страны аспектам микроэкономической теории. Авторский коллектив дополняет ее собственными наработками: в частности, в учебнике есть глава «Внеэкономические аспекты хозяйственной жизни», а в главе «Экономические системы и национальные модели» предлагается авторская интерпретация российской экономической модели.

Учебник состоит из 17 глав, в том числе первые 8 относительно короткие главы образуют раздел «Основы экономической теории», а остальные 9 более крупных глав объединены в раздел «Основы микроэкономики», который занимает две трети текста. Все главы учебника оснащены выводами и вопросами для самоконтроля, в конце дается список рекомендуемой литературы, а также предметный указатель.

Цель данного издания — формирование у студентов понимания основ экономической теории и в особенности микроэкономики. В результате студент будет:

— **знать** базовые положения экономической теории и ее главных направлений, теорию поведения домашних хозяйств и фирм, теорию организации рынка, а также теории экономических ресурсов;

— **уметь** анализировать и интерпретировать микроэкономические процессы, в том числе в России;

— **владеть** методологией микроэкономического анализа, в том числе методами сбора и обработки микроэкономической информации, прежде всего российской.

Авторы надеются, что предлагаемый учебник будет не менее полезным для студентов, чем их прошлые учебники. Для будущих изданий нам будет важно использовать ваши замечания и рекомендации, которые можно направлять по адресу www.bulatov@mgimo.ru.

Введение

Существует немало наук, изучающих различные аспекты хозяйственной (экономической) жизни общества. Все они строятся на основе науки, которую в России называют чаще всего *экономической теорией* (нередко просто экономикой), а в большинстве стран именуют преимущественно на греко-латинский манер — *экономикс* (англ. *economics*). Прежнее название — *политическая экономия* — теперь в основном используется для другой науки, объединяющей экономическую теорию с политическими науками.

Предмет экономической теории

Экономическая теория создана и развивается экономистами различных школ и направлений, поэтому ее определения различны. Наиболее общим может быть следующее.

Экономическая теория — это наука об основах хозяйственной жизни, т.е. ее предметом служит экономическая деятельность.

В свою очередь, *хозяйственная жизнь* — это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни, или, как говорят экономисты, нацеленная на получение экономических благ.

Общественное производство и проблема выбора

Хозяйственная жизнь (хозяйственная деятельность, экономическая деятельность, экономика) базируется на том, что для получения требуемых благ общество использует экономические ресурсы, которые в большинстве случаев ограничены, и поэтому их необходимо реализовывать как можно более эффективно. При производстве благ в обществе (т.е. в *общественном производстве*), как писал лауреат Нобелевской премии по экономике **Пол Самуэльсон** (1915–2009), существуют три ключевые задачи:

- 1) какие блага производить и в каких количествах;
- 2) как производить блага, т.е. из каких ресурсов и с помощью какой технологии;
- 3) для кого производить блага¹.

В этом суть того, что в экономической теории называется *проблемой выбора*.

Позитивная и нормативная экономическая теория

Большей частью экономическая наука объясняет, как функционирует экономика, как решаются ключевые экономические задачи. Она описывает и анализирует, но не дает предписаний. Подобный подход называют *позитивным*, а эту часть экономической теории — *позитивной экономической теорией*. Так, позитивная экономическая теория описывает и объясняет, как и почему в России объем производства товаров и услуг за годы экономического кризиса 2008—2009 гг. сократился. Ее описательная часть называется *дескриптивной*, а аналитическая часть — *аналитической* экономической теорией.

В отличие от позитивной *нормативная* экономическая теория дает рекомендации, рецепты действий. Естественно, что нормативная экономическая теория — это та часть экономической теории, которая вызывает наибольшие споры среди экономистов. Так, российские экономисты предлагали весьма различные способы выхода нашей страны из упомянутого кризиса.

Микро- и макроэкономика

Экономическая теория изучает хозяйственную жизнь на двух уровнях: микроэкономическом и макроэкономическом. Когда рассматриваются конкретные фирмы и домохозяйства, отдельные товары и ресурсы, отрасли и рынки, то это *микроэкономика* (греч. *micros* — малый). Когда же речь заходит об экономике в целом либо о составляющих ее основных секторах, проблемах и пропорциях, то это *макроэкономика* (греч. *macro* — большой). Так, анализ выпуска конкретной продукции и ее продаж отдельными фирмами и даже всей отраслью на конкретном товарном рынке — это *микроэкономика*. Анализ выпуска всех видов продукции в стране и ее реализации — это *макроэкономика*. Для перехода от микроэкономики к макроэкономике все микроэко-

¹ См.: Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика : пер. с англ. 18-е изд. М., 2012. С. 51.

номические единицы агрегируют, т.е. объединяют в укрупненные экономические единицы, например, в сектор фирм и сектор домохозяйств.

Граница между микро- и макроэкономикой размыта. Так, некоторые вопросы рассматриваются одновременно на микро- и макроуровне, особенно ситуация в отраслях и на товарных рынках, где положение дел важно не только для фирм, производящих и покупающих эту продукцию, но и для экономики страны в целом. Примером могут быть нефтяная и газовая промышленность России, состояние которых жизненно важно не только для нефтегазовых фирм и рынков углеводородов, но и для всей российской экономики, для которой это главные отрасли и рынки.

Тем не менее курс экономической теории традиционно строится на разделении микро- и макроэкономики. Более того, из макроэкономики нередко выделяют в качестве самостоятельного раздела *международную экономику* (англ. *international economics*) — теорию международного движения экономических благ и ресурсов.

Экономические законы и принципы

Изучая хозяйственную жизнь (экономiku), экономисты выявляют ее закономерности и обобщают их. Проверенные и успешно применяемые для анализа экономики закономерности именуется *экономическими законами* (*экономическими принципами*, как их чаще называют на Западе). Как писал один из главных создателей экономикс **Альфред Маршалл** (1842—1924), «это обобщение, гласящее, что от членов какой-либо социальной группы при определенных условиях можно ожидать определенного образа действий»¹. При этом он подчеркивал, что экономические принципы (законы), как и все законы общественных наук, намного менее четки и строги, чем законы более точных естественных наук. Они являются скорее тенденциями, чем жесткими правилами.

Гипотезы и теоремы, теории и парадигмы, концепции и модели

В процессе выявления и обобщения закономерностей экономисты выдвигают гипотезы, т.е. научные предположения. Если гипотеза может быть математически доказана, ее называют *теоремой*.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки : пер. с англ. : в 3 т. М., 1993. Т. 1. С. 89.

На основе законов (принципов) хозяйственной жизни экономисты создают *теории* — наборы положений, объясняющих те или иные явления в экономике. Используется также термин «парадигма», который шире понятия теории, потому что означает систему взглядов и методов исследований и поэтому может включать набор теорий. К этому термину близок и другой — «концепция», хотя он может меняться и в более узком значении — как основная идея.

Если экономисты конструируют на основе теорий, парадигм или концепций различные схемы их реализации, то эти схемы называют *моделями*. При этом не следует забывать, что как схемы беднее жизни, так и экономические модели беднее экономической жизни, хотя и призваны ее отражать. Как правило, они не могут использовать все богатство жизни и поэтому используют допущения.

Наконец, часто делаются попытки теоретически исследовать лишь некоторые аспекты экономических явлений и такие попытки можно называть теоретическими подходами.

Направления и школы экономической теории

Если у заметной части экономистов на протяжении долгого времени есть немало теорий, которые отличают этих экономистов от остальных, то их (точнее, взгляды этих экономистов) называют *направлением*, иногда подразделяя направление на отдельные школы. Часто направления также называют теориями (неоклассической, неолиберальной, кейнсианской, неинституциональной), т.е. термин «теория» применяется здесь в широком значении в отличие от предыдущего, узкого значения.

Большинство современных экономистов пользуются как бы «смесью» указанных направлений, используя прежде всего те их теории, которые актуальны и хорошо срабатывают в настоящее время, и поэтому в мире господствует так называемая *общепринятая экономическая теория* (англ. *mainstream* — мейнстрим). Хотя она и является «смесью», но прежде всего на базе неоклассической теории.

Наконец, в самом широком смысле термин «теория» применяется ко всей совокупности гипотез, теорем, теорий, концепций, моделей, направлений. В этом значении он подразумевает всю экономическую теорию как науку.

Допущения

В экономической теории трудно обойтись без допущений. Как и всякая теория, она не может отразить все богатство жизни и поэтому построена на допущениях, которые упрощают представление о реальной хозяйственной жизни. Но в то же время допущения позволяют лучше понять суть многих положений экономической теории и практики. Так, экономисты, как правило, допускают, что потребители в пределах своих доходов (так называемых потребительских бюджетов) стремятся максимизировать свое удовлетворение. Действительно, такое рациональное поведение типично для подавляющего большинства потребителей. Более того, экономическая теория исходит из еще более фундаментальной предпосылки (фактически постулата), что человек в экономической жизни (лат. *homo economicus*) действует рационально.

Одним из наиболее распространенных в экономике признается допущение «при прочих равных условиях» (лат. *ceteris paribus*). Оно подразумевает, что при изменении рассматриваемых переменных остальные переменные остаются неизменными. Например, если рассматривать воздействие снижения цен на объем продаж товара, то подразумевается, что качество товара, требования покупателя и все прочее остаются неизменными. Допущения часто позволяют лучше очертить границы экономического явления. Поэтому распространены допущения «в краткосрочном периоде», «среднесрочном периоде» и «в долгосрочном периоде» (или «в краткосрочной, среднесрочной, долгосрочной перспективе»), которые дают возможность по-разному взглянуть на экономическое явление и даже принять разные решения в зависимости от того, какой период времени рассматривается. Например, в краткосрочном периоде фирма может терпеть убытки и тем не менее не закрываться, так как причины ее убытков могут носить временный, краткосрочный характер. В долгосрочном периоде наличие убытков ведет к закрытию, банкротству фирмы.

Временные границы устанавливаются также допущениями *ex ante* и *ex post*. Первое означает исходную ситуацию (буквально «то, что имеет место перед действием»), второе — достигнутую ситуацию (буквально «то, что имеет место после действия»).

Методы

В экономической теории широко используются различные методы исследования и прежде всего методы научной абстракции, анализа и синтеза, моделирования.

Метод научной абстракции (абстрагирование) состоит в отвлечении в процессе познания от несущественных деталей и выявлении сущности предмета или явления, называя эту сущность категорией. Так, абстрагируясь от бесчисленных различий в свойствах миллионов различных товаров, мы объединяем их в одну категорию — товар, фиксируя то главное, что объединяет мириады товаров — это продукция, предназначенная для продажи.

Метод анализа и синтеза предлагает изучение явления как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Например, анализируя главные свойства денег (деньги как мера стоимости, средство обращения, платежа, сбережения), мы можем на этой основе попробовать сложить их вместе (агрегировать), обобщить (синтезировать) и сделать вывод, что деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Сочетая анализ и синтез, мы обеспечиваем системный (комплексный) подход к сложным явлениям хозяйственной жизни.

Моделирование — это построение моделей на основе показателей исследуемых объектов и связей между ними. Если в модели есть только самое общее описание показателей и их взаимосвязей, то это текстовая (дескриптивная) модель. Если модель описывается с помощью математических инструментов, то это экономико-математическая модель. Промежуточное значение между ними занимают графические модели — схемы (демонстрируют показатели модели и их взаимосвязи), диаграммы (представляют соотношение между показателями), графики (изображают зависимость между двумя и более переменными).

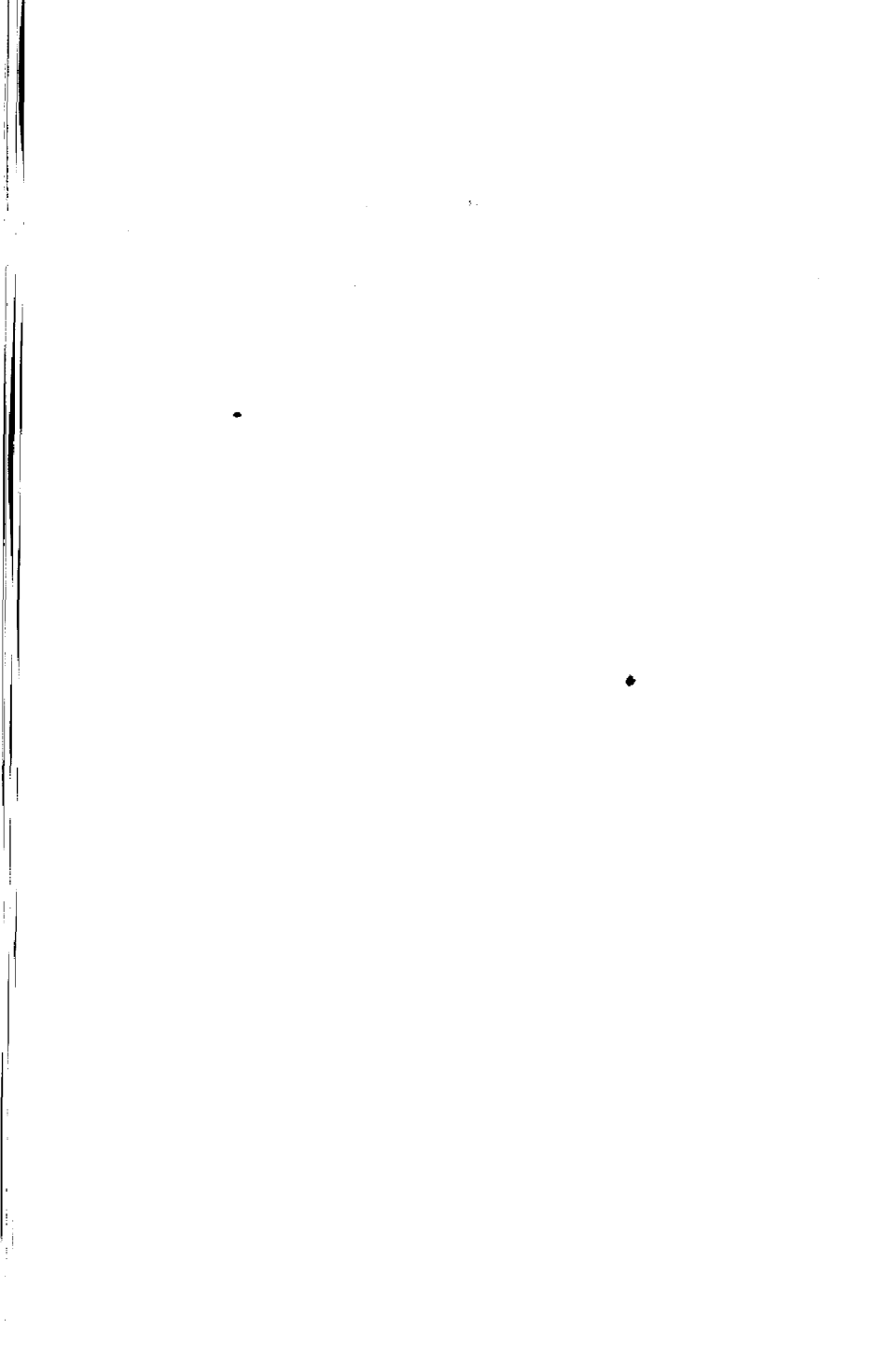
Экономическая теория и экономическая практика

Экономическая теория неплохо обобщает экономическую практику. Экономикс вообще сложилась как набор тех теорем, теорий, парадигм, концепции и моделей, которые в основном проверены (верифицированы, как говорят в науке) экономической практикой. Более того, эти теоретические положения обычно дополнены многочисленными прикладными исследованиями, которые подтверждают и уточняют их. Поэтому экономист-практик может пола-

гаться на позитивную экономическую теорию, хотя он должен понимать, что экономика — это не точная наука.

Меньше оправдывает ожидания экономистов-практиков нормативная экономическая теория. Предлагаемые экономические рецепты часто противоположны (из-за того, что предлагаются различными школами и направлениями) или противоречивы (имеют побочные последствия, причем не всегда явные). Еще менее эффективны экономические прогнозы, особенно долгосрочные, которые редко полностью подтверждаются экономической практикой.

Вероятно, можно сделать вывод, что экономическая теория неплохо разбирается в сложившейся экономической практике, но хуже — в новых и тем более будущих явлениях хозяйственной жизни.



Раздел I

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Задача данного раздела — дать читателю представление об основных экономических категориях и законах, охарактеризовать главные направления и школы экономической теории, а также рассказать о национальных моделях экономики и внеэкономических аспектах хозяйственной жизни.

В результате изучения данного раздела студент должен:

знать

- что такое экономические блага и ресурсы, производственные возможности;
- виды экономических агентов, теорию прибыли и рациональных ожиданий;
- о разделении труда, специализации, кооперации и обмене;
- свойства товара, прежде всего, такие как полезность и цена;
- виды, структуру и функции рынка;
- понятия «экономическая система», «стадии» и «уровень экономического развития»;
- о взаимодействии экономики с политической, социальной, культурной и психологической сферой;
- основные направления и школы экономической теории;

уметь

- использовать теорию предельного анализа;
- различать формы собственности, стадии экономического кругооборота, виды конкуренции, национальные экономические

модели, экономическую, политическую, социальную, культурную и психологическую сферы;

- понимать интересы экономических агентов;
- оперировать понятием «рыночное равновесие»;
- оценить подходы экономикс к основным задачам экономиче-

ской теории;

владеть навыками

- анализа производственной эффективности;
 - расчета прибыли и оценки рисков;
 - анализа стадий экономического кругооборота;
 - анализа спроса и предложения на товарном рынке;
 - анализа провалов рынка;
 - анализа национальных экономических моделей, прежде всего российской;
 - экономического анализа политической, социальной, культурной и психологической сфер.
-

Глава 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ И БЛАГА. РЕСУРСЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

1.1. Экономические блага и богатство

У всех людей есть различные потребности. Их можно разделить на две части: духовные и материальные. Хотя это деление условно (например, трудно сказать, к духовным или материальным потребностям относится потребность человека в знаниях), однако большей частью оно возможно.

1.1.1. Экономические блага и их классификация

В экономической теории материальные потребности в основном называют экономическими. Эти потребности выражаются в том, что мы хотим различных экономических благ.

В свою очередь, *экономические блага* — это материальные и нематериальные предметы и услуги (еда, одежда, жилье, ремонт и т.д.), точнее — их свойства, способные удовлетворять наши экономические потребности.

На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы (природных благ). В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет производства благ (произведенных благ). В хозяйственной жизни их называют *продуктами (продукцией)*, а если это рыночная экономика, где блага продаются и покупаются, — *товарами (товарами и услугами)*.

Часть благ (например, еда, одежда) используется для непосредственного удовлетворения индивидов, т.е. идет на их потребление, и поэтому именуется *потребительскими*

благами (потребительской продукцией, потребительскими товарами), из которых выделяют блага (товары, предметы) длительного пользования, срок жизни которых не менее одного года (бытовая техника, мебель, домашняя утварь, автомобили и т.п.). Остальная часть производимых благ используется для производства других благ (так, стройматериалы используются для возведения и ремонта жилья и других зданий и сооружений) и поэтому называется производственными благами (продукцией производственного назначения, инвестиционными товарами, капитальными благами).

Человечество устроено так, что его экономические потребности, как правило, превышают возможности производства благ. Говорят даже о законе (принципе) возвышения потребностей, который означает, что потребности растут быстрее производства благ. Это происходит потому, что по мере удовлетворения одних потребностей у нас тут же возникают другие. Так, в традиционном обществе большинство его членов испытывает потребности прежде всего в *продуктах первой необходимости (первичных благах)*, т.е. в пище, одежде, жилье, простейших услугах. Однако еще в XIX в. прусский статистик **Эрнест Энгель** (1821—1896) доказал, что существует прямая связь между типом приобретаемых товаров и уровнем дохода потребителей — с увеличением размера дохода доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, а доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается. Самая первая потребность, причем ежедневная, — это потребность в пище. Поэтому *закон Энгеля* находит выражение в том, что с ростом доходов уменьшается их доля, идущая на покупку продовольствия, и увеличивается та часть доходов, которая расходуется на приобретение других товаров (особенно услуг), являющихся *продуктами не первой необходимости (вторичными благами)*. Так, если доля расходов на покупку продуктов для домашнего питания в 2000 г. составляла 47,6% потребительских расходов российских домашних хозяйств, то в 2011 г. — 29,5%, тогда как доля расходов на оплату услуг выросла с 13,8 до 26,4%.

В конечном счете мы приходим к выводу, что если рост потребностей постоянно обгоняет рост экономических благ, то эти потребности до конца неутолимы, безграничны, а экономические блага ограничены (редки, скудны, по терминологии экономической теории), т.е. меньше потребностей в них. В экономической практике производство экономических благ часто сталкивается с ограниченностью запасов

природных ресурсов, дефицитом рабочей силы (особенно квалифицированной), нехваткой производственных мощностей и финансов, несовершенной организацией производства, отсутствием технологий и других знаний для производства того или иного блага. Говоря по-другому, производство экономических благ обычно отстает от потребностей из-за ограниченности экономических ресурсов. Противоречие между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов образует ту ось, вокруг которой вращается хозяйственная жизнь, и стержень экономики как науки.

1.1.2. Благосостояние и богатство

Потребление экономических благ позволяет индивиду обеспечивать материальные условия жизни — *благосостояние* (в масштабах всего общества говорят об *общественном благосостоянии*). Понятно, что уровень благосостояния у разных индивидов и обществ в разное время колеблется, хотя и имеет историческую тенденцию к повышению.

Если благосостояние можно определить как поток потребительских благ, то *богатство* — это запас экономических благ и экономических ресурсов. По широкому определению, богатство — это запас благ и ресурсов, как используемых, так и неиспользуемых. По узкому определению, это запас объектов собственности, имеющих денежную оценку (или *активов*, как их именуют экономисты) за вычетом обязательств (*пассивов*). Активы (точнее, экономические активы) бывают трех видов:

- *физические* — блага (преимущественно производственные, так как из потребительских благ активами традиционно считаются только товары длительного пользования) и ресурсы (опять же имеющие денежную оценку);
- *финансовые* — денежные средства и ценные бумаги, т.е. свидетельства о реальной возможности приобрести самые разные экономические блага и ресурсы;
- *нематериальные* — торговые марки (бренды), патенты и другие свидетельства о реальной возможности производить различные экономические блага.

Пример. Активы г-на Иванова состоят из принадлежащей ему квартиры стоимостью в текущих рыночных ценах около 3 млн руб., предметов длительного пользования на 1 млн руб. (в том числе старого автомобиля рыночной стоимостью 0,4 млн руб., мебели на 0,3 млн руб., бытовой техники на 0,2 млн руб., домашней утвари

на 0,1 млн руб.), незастроенного земельного участка стоимостью 0,5 млн руб., а также наличных денежных средств в размере 0,1 млн руб., банковского вклада на 0,2 млн руб. и акций, стоимость которых оценивается также в 0,2 млн руб. Пассивы Иванова состоят из 0,5 млн руб. — это деньги, которые он взял в долг без процентов для приобретения упомянутого земельного участка. Таким образом, богатство Иванова в текущих ценах составляет 5 млн руб. активов — 0,5 млн руб. пассивов — 4,5 млн руб. Однако по широкому определению богатство Иванова намного больше, так как у него есть хорошее образование, опыт работы и здоровье (человеческий капитал, как говорят экономисты), которые также можно рассматривать как экономические блага, хотя и трудно оцениваемые в деньгах.

Богатство (стоимость) фирм и даже всей страны (ее *национальное богатство*), как правило, оценивается по узкому определению. В большинстве стран статистика национального богатства не включает стоимость природных активов (в том числе земли) и большей части нематериальных активов. Так, по данным Росстата, величина национального богатства России в размере 122 трлн руб. на начало 2011 г. состояла из 111 трлн руб. основного (в том числе 18 трлн руб. незавершенного строительства) и 11 трлн руб. оборотного капитала, т.е. состояла только из физических активов производственного назначения.

Узость традиционной трактовки национального богатства толкает исследователей к его новым, расширительным трактовкам. По данным исследования Всемирного банка, природные активы (полезные ископаемые, лесные ресурсы, посевные площади и пастбища, охраняемые объекты территории) составляют 4%, произведенные активы — 18, нематериальные активы (прежде всего человеческий капитал) — 78% от мирового богатства. По оценке, в России с ее большими природными ресурсами природные активы составляют 40%, произведенные активы — 10, человеческий капитал — 50% национального богатства в расширенной трактовке¹.

1.2. Экономические ресурсы

Под *экономическими ресурсами* понимаются все виды ресурсов, которые используются в хозяйственной жизни, т.е. для производства благ.

¹ The World Bank. Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century. Washington, D.C., 2006; *Капица Л. М.* Индикаторы мирового развития. 2-е изд. М., 2008. С. 54.

Поэтому их часто называют производственными ресурсами, факторами производства, факторами экономического роста. Расход ресурсов в процессе производства благ называют *издержками (издержками производства)*. По своей экономической сути ресурсы близки к производственным благам, и поэтому в экономической теории, говоря об экономических благах, как правило, подразумевают и экономические ресурсы (как при употреблении термина «товары» обычно подразумевают товары и услуги).

1.2.1. Виды экономических ресурсов

К экономическим ресурсам относятся:

- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить продукцию), сокращенно — труд;
- капитал — как в форме банковских активов и ценных бумаг (финансовый капитал), так и в форме производственных благ (реальный капитал, физический капитал);
- предпринимательский ресурс (способности людей к организации производства продукции, то есть их предпринимательские способности), сокращенно — предпринимательство;
- знания, необходимые для хозяйственной жизни (они открываются прежде всего наукой, распространяются преимущественно по каналам информации, усваиваются в основном через образование, реализуются через инновации);
- природные ресурсы (земельные, минеральные, водные, биологические, агроклиматические, рекреационные), сокращенно — земля.

Еще **Аристотель** (384—322 гг. до н.э.), а вслед за ним европейские средневековые мыслители-схоласты считали труд одним из главных экономических ресурсов. Подобный подход разделяла и первая экономическая школа в мире — меркантилизм. Французская школа физиократов (XVII в.) особое значение приписывала земле как экономическому ресурсу. Шотландец **Адам Смит** (1723—1790), заложивший фундамент экономической теории, рассматривал такие экономические ресурсы, как труд, земля и капитал, но наиболее четко теорию трех факторов производства сформулировал французский экономист **Жан-Батист Сэй** (1767—1832). Английский экономист Альфред Маршалл предложил добавить четвертый фактор — предпринимательские способности (называя их термином «организация»). В нынешнее время, особенно в экономически развитых странах, на первое место

по значимости выходят знания. Активное внедрение в хозяйственную жизнь новых знаний (инноваций), прежде всего стараниями предпринимателей, стало характерной чертой современной экономики.

1.2.2. Неравномерность наличия ресурсов и их мобильность

Экономические ресурсы не только ограничены, но и наличествуют неравномерно по территории как во всем мире, так и внутри стран. В арабских странах Персидского залива ощущается дефицит трудовых ресурсов, а в соседних Индии и Пакистане — их избыток. В России мы наблюдаем в целом изобилие природных ресурсов и нехватку финансового капитала, а в Москве и Московской области — наоборот.

Это отчасти компенсируется мобильностью ресурсов. Они перемещаются как внутри стран, так и между странами. Но степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность некоторых из них близка к нулю (землю трудно переместить из одного места в другое). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы в заметных размерах. Еще более мобильны предпринимательские способности, хотя обычно они перемещаются не сами по себе, а вместе с трудовыми ресурсами и/или капиталом (это связано с тем, что носителями предпринимательских способностей являются прежде всего менеджеры и владельцы капитала). Наиболее мобильны два последних ресурса — капитал (особенно финансовый) и знания.

1.2.3. Взаимодополняемость и взаимозамещение ресурсов

Ресурсы взаимодополняемы (комплементарны). Например, такой фактор производства, как знания, применяется, когда стремятся использовать природные ресурсы более рационально. Трудовые ресурсы вообще трудно использовать, если у них нет профессиональных знаний (квалификации). Одновременно знания (прежде всего технологические) обеспечивают повышение уровня использования оборудования, т.е. реального капитала. Наконец, они (особенно управленческие знания) позволяют предпринимателям организовать производство продукции наиболее рационально.

В то же время взаимодополняемость (комплементарность) ресурсов, как правило, ограничена тем, что к одним ресурсам можно прилагать другие лишь в ограниченных

размерах. Так, если все трудовые ресурсы будут высококвалифицированы, то кто будет выполнять малоквалифицированную работу, пусть даже ее роль в современной экономике уменьшается? Поэтому можно говорить о полной и частичной взаимодополняемости ресурсов.

Ресурсы взаимозамещаемы (взаимозаменяемы, являются субститутами, альтернативны). Если фермеру требуется увеличить производство зерна, то он может сделать это так: нанять дополнительных работников (увеличить использование труда), или больше вносить удобрений (увеличить капитал), или улучшить организацию труда на ферме (шире использовать предпринимательские способности), или использовать новые виды семян (применить новые знания), или, наконец, расширить посевные площади (использовать дополнительные природные ресурсы). У фермера есть подобный выбор потому, что экономические ресурсы взаимозамещаемы.

Однако и взаимозамещение редко бывает полным. Например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без оборудования и инвентаря. Причем экономические ресурсы замещают друг друга вначале легко, а потом все труднее. Так, при неизменном машинном парке можно увеличить число работников на ферме, обязав их работать в две смены. Но нанять еще работников и организовать систематическую работу в три смены будет очень сложно, разве что резко увеличив им заработную плату. Поэтому говорят о полном и частичном взаимозамещении ресурсов.

Предприниматель (организатор производства) и общество в целом работает в условиях ограниченности экономических ресурсов. Поэтому фирмы, отрасли, страны вынуждены постоянно отыскивать наиболее рациональную их комбинацию, используя неравномерность наличия и мобильность ресурсов, их взаимодополняемость и взаимозамещение. Поиск этой комбинации называют *размещением (аллокацией) ресурсов*.

1.2.4. Понятие рынка ресурса

В рыночной экономике каждый из экономических ресурсов представляет собой большой ресурсный рынок — рынок труда, рынок капитала и т.д., состоящий, в свою очередь, из множества рынков конкретного ресурса. Например, рынок труда состоит

из рынков работников разных специальностей — инженеров, артистов, экономистов. В свою очередь, рынок экономистов состоит из финансистов, маркетологов и т.д.

1.3. Производственные возможности

Как уже говорилось, на базе экономических ресурсов осуществляется производство экономических благ. При ограниченности ресурсов приходится определять, какие именно блага производить и какие для этого есть производственные возможности.

Производственными возможностями называются возможности по производству благ (выпуску продукции).

Необходимость постоянного выбора, какие ресурсы и в каких количествах использовать для производства благ, демонстрирует модель под названием *граница производственных возможностей* (*кривая производственных возможностей*).

Упрощенно представим, что страна производит только два товара — автомобили и самолеты. Если она сконцентрирует все свои экономические ресурсы на выпуске только автомобилей, то сможет за год выпустить их 10 млн шт. Если ей требуется производить также 1 тыс. самолетов, это возможно при сокращении выпуска автомобилей до 9 млн шт. Для производства 2 тыс. самолетов придется сократить выпуск автомобилей до 7 млн шт., а для производства 3 тыс. самолетов — до 4 млн шт. При производстве 4 тыс. самолетов страна вынуждена вообще отказаться от выпуска автомобилей (табл. 1.1, рис. 1.1).

Таблица 1.1

Производственные возможности страны по производству автомобилей в год

Варианты	Самолеты, тыс. шт.	Автомобили, млн шт.
A	0	10
B	1	9
C	2	7
D	3	4
F	4	0

Автомобили, млн шт.

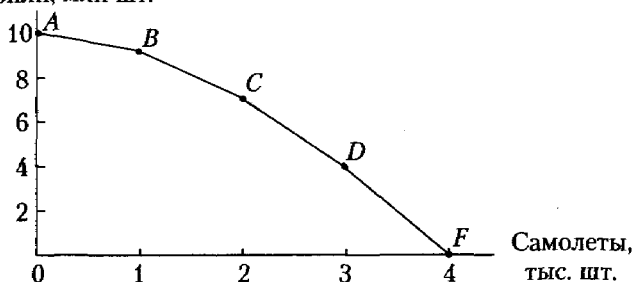


Рис. 1.1. Граница производственных возможностей

При увеличении ресурсов кривая производственных возможностей сдвинется вправо, при их уменьшении — влево. Историческая тенденция заключается в ее сдвиге вправо. В современной экономике это происходит прежде всего за счет такого экономического ресурса, как знание, точнее — инноваций.

В то же время редко бывает, чтобы в той или иной стране производство продукции в долгосрочном периоде было максимальным, т.е. полностью соответствовало производственным возможностям страны. Этому препятствуют многочисленные *экономические ограничения*, т.е. неполная рациональность в использовании экономических ресурсов. Так, в России рациональному использованию квалифицированных трудовых ресурсов мешают прежде всего их невысокая мобильность и слабость системы профессиональной переподготовки и переквалификации; оптимальному использованию накопленного физического капитала — его изношенность, а финансового капитала — его вывоз из страны и высокая аккумуляция в государственных финансовых резервах; максимальной реализации предпринимательских способностей препятствует чрезмерное присутствие государства в повседневной хозяйственной жизни; полной реализации знаний в основном — недостаточный спрос на них со стороны российских предпринимателей; оптимальному использованию природных ресурсов — их труднодоступность и низкая активность геологоразведки.

В конце снова обратимся к табл. 1.1 и рис. 1.1. Из них следует, что для увеличения производства самолетов приходится отказываться от все большего количества автомобилей. Можно сказать, что стоимость выпускаемых самолетов

определяется тем количеством автомобилей, от производства которых надо отказаться.

1.4. Альтернативная стоимость и закон убывающей отдачи

Альтернативная стоимость — это то, «от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое»¹.

Недаром альтернативную стоимость нередко называют *издержками отвергнутых возможностей (альтернативными издержками)*. Так, в рассматриваемом примере производство 4 тыс. самолетов означает отказ от выпуска 10 млн автомобилей.

Конечно, в реальной жизни отвергнутые возможности не ограничиваются одним или даже двумя видами продуктов, от производства которых приходится отказываться, они многочисленны. Поэтому при определении альтернативной стоимости рекомендуют принимать во внимание наилучшую из отвергнутых возможностей. Так, при бесплатной учебе в дневном вузе девушка упускает возможность в этот период работать секретарем (а не уборщицей или подсобным рабочим) и получать соответствующую заработную плату. Заработная плата секретаря и будет для нее альтернативной стоимостью (альтернативными издержками) обучения на дневном отделении вуза.

Обратим внимание на то, что по мере увеличения производства блага его альтернативная стоимость возрастает (граница производственных возможностей — кривая, а не прямая линия). Так, в нашем примере производство 1 тыс. самолетов требует отказ от выпуска 1 млн автомобилей, 2 тыс. самолетов — уже 3 млн автомобилей, 3 тыс. самолетов — 6 млн автомобилей, а для производства 4 тыс. самолетов требуется вообще отказаться от выпуска автомобилей, т.е. для производства каждой дополнительной тысячи самолетов необходимо отказываться от все большего количества автомобилей. Можно сказать, что альтернативные издержки первой тысячи самолетов равны 1 млн автомобилей, а четвертой тысячи самолетов — уже 4 млн автомобилей. Говоря по-другому, для выпуска каждой дополнительной единицы продукта приходится жертвовать все большим количеством

¹ Цит. по: Мэнкью Н. Г. Принципы экономики : пер. с англ. СПб., 1999. С. 32.

Другого, альтернативного продукта. Причины роста последнего заключаются прежде всего в неполном взаимозамещении ресурсов.

1.4.1. Закон возрастающих альтернативных издержек. Закон убывающей отдачи

Увеличение альтернативных издержек по мере выпуска каждой дополнительной единицы продукции является известной, проверенной и учитываемой в хозяйственной жизни закономерностью. Поэтому данную закономерность часто именуют *законом возрастающих альтернативных издержек (возрастающих затрат)*.

Еще более известен закон, тесно связанный с вышеуказанным, — *закон убывающей отдачи*. Его можно сформулировать следующим образом: непрерывное увеличение одного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приводит к сокращению роста отдачи от него, а затем и к сокращению отдачи. Этот закон базируется на неполном взаимозамещении ресурсов. Ведь замещение одного из них другим (другими) возможна до определенного предела. Например, если четыре ресурса: труд, предпринимательские способности, знания, земля — оставить неизменными и увеличивать только такой ресурс, как капитал (например, число текстильных станков на текстильной фабрике при неизменном числе ткачих), то на определенном этапе наступает предел, за рамками которого дальнейший рост отдачи от капитала становится все меньше. Результативность работы ткачих, обслуживающих все большее количество станков, снижается, увеличивается процент брака, растут простой станков и т.д.

Пример. Допустим, что в фермерском хозяйстве выращивается пшеница. Рост применения химических удобрений (при неизменности остальных ресурсов) приводит к увеличению урожая. В расчете на 1 га:

Количество удобрений, мешки	0	1	2	3	4	5	6	7
Урожай пшеницы, ц	20	25	32	42	51	58	62	62
Прирост урожая, ц	—	5	7	10	9	7	4	0

Начиная с четвертого увеличения переменного экономического ресурса (химических удобрений), прирост урожая хотя и продолжается, но во все меньших размерах, а затем вообще прекращается. Иначе говоря, увеличение одного ресурса при неизменности дру-

гих начинается на том или ином этапе затухать и в конечном счете сводится к нулю.

Закон убывающей отдачи можно интерпретировать и по-другому: прирост каждой дополнительной единицы продукции вначале требует все меньших, но с определенного момента — все больших затрат экономического ресурса. В нашем примере для прироста урожая пшеницы на 1 ц вначале требуется 0,2 мешка удобрений (ведь для увеличения урожая на 5 ц требуется один мешок), затем 0,143 и 0,1 мешка. Но потом (при увеличении урожая свыше 42 ц) начинается увеличение затрат удобрений на каждый дополнительный центнер пшеницы — 0,111; 0,143 и 0,25 мешка. После этого увеличение затрат вообще не дает прироста урожая. В такой интерпретации это будет вышеупомянутый закон возрастающих альтернативных издержек (возрастающих затрат).

1.5. Теория предельного анализа

1.5.1. Понятие предельной величины

Под *предельной величиной* (*маржинальной величиной*, англ. *marginal* — находящийся на краю) понимают прирост одной величины, вызванный приростом другой величины на единицу при условии, что все остальные величины остаются неизменными.

В примере с пшеницей прирост минеральных удобрений на единицу (мешок) дает различный прирост урожая. Все приведенные величины прироста урожая (5, 7, 10, 9, 7, 4 ц) и будут предельными величинами, точнее, предельными продуктами такого ресурса, как минеральные удобрения. В соответствии с законом убывающей отдачи величина этого предельного продукта с конкретного момента начинает снижаться. В соответствии с законом возрастающих затрат вначале снижаются, но с определенного момента растут затраты минеральных удобрений (их называют *предельными издержками*) на прирост каждого центнера пшеницы. Можно сделать вывод, что в этом случае изменяется и доход, получаемый от применения каждого дополнительного мешка удобрений, — его называют *предельным доходом*.

Предельные величины используются не только производителем, но и потребителем. Например, при оценке им полезности того или иного блага. Потребитель исходит

прежде всего из доступности (редкости) для него того или иного блага. Если чистая питьевая вода для него редкость, то за каждый литр ее он готов дорого заплатить (исходя из своей покупательной способности). Но по мере все большей доступности для потребителя питьевой воды он оценивает ее полезность для себя во все меньшую величину и готов платить намного меньше за каждый новый литр. Таким образом, по мере увеличения количества блага его предельная полезность снижается, убывает.

Все это частные случаи *теории предельного анализа (предельных величин, маржинального анализа, маржинализма, маржиналистской теории)*. Она широко используется в экономической теории и практике и базируется на постоянном соотношении производимых благ (пшеница) или уже имеющих благ (питьевая вода) с затратами на их производство или их доступностью (редкостью).

Важнейшая идея предельного анализа состоит в том, что на определенном этапе затраты на производство блага начинают расти быстрее, чем само производство этого блага. Другая важнейшая идея предельного анализа такова: чем обильнее благо, тем менее оно ценится.

1.5.2. Общие и средние величины

В маржинальном анализе наряду с предельными величинами используются понятия общей и средней величины.

Общая величина — это суммарный объем произведенной продукции. В примере с пшеницей это 20, 25, 32, 42, 51, 58, 62 ц собранного урожая (в зависимости от количества вносимых удобрений).

Средняя величина — это среднее от деления общей величины на количество переменного ресурса.

Среднюю величину можно рассматривать как отдачу от переменного ресурса. В нашем случае это сбор пшеницы в расчете на один мешок удобрений — 20 ц без применения удобрений, 25 ц при применении одного мешка, 16 ц при применении двух мешков, 14 ц — трех мешков, 12,75 ц — четырех мешков и т.д. по убывающей.

Как мы видим, наибольший урожай фермер соберет при внесении 6 мешков удобрений на гектар, наибольший прирост урожая (предельный продукт) даст применение 3 мешков удобрений, но наибольшая отдача — от первого мешка.

Теория предельного анализа имеет важное значение для оптимальной комбинации ресурсов при производстве продукции. В нашем случае, если удобрения дешевы, фермер будет вносить 6 мешков на гектар, если дороги — 3 мешка, если очень дороги — всего 1 мешок, а если мешок удобрений стоит дороже, чем выручка фермера от продажи 5 ц пшеницы, то вообще откажется от применения удобрений. Кстати, в современной России внесение минеральных удобрений в расчете на гектар пашни растет, но оно все еще в два раза ниже, чем в конце 1980-х гг., когда удобрения были дешевы для сельхозпроизводителей. Более подробный анализ оптимальной комбинации ресурсов будет приведен в п. 11.4.

1.6. Экономическая рациональность, оптимальность и эффективность

Выше было сказано: хозяйственная жизнь базируется на том, что экономические ресурсы в большинстве случаев ограничены, и поэтому их необходимо использовать как можно более эффективно, а далее говорилось: в экономической теории очень важное допущение состоит в том, что большинство потребителей ведет себя рационально. В чем же заключаются рациональность и эффективность с точки зрения экономической теории и практики?

1.6.1. Понятия экономической рациональности, оптимальности и эффективности

Экономическая рациональность — в широком смысле это расчетливое, разумное обращение с экономическими ресурсами; в узком — такое поведение потребителей, при котором они «стремятся при совершении покупок получить максимально возможное удовлетворение от имеющихся в их распоряжении денежных средств»¹.

Иными словами, *экономическая рациональность* — это максимизация эффекта от экономических благ и ресурсов, т.е. их максимально эффективное использование.

Говоря языком маржинализма, это сравнение предельных выгод и предельных издержек.

¹ Цит. по: Collins словарь по экономике : пер. с англ. М., 1998. С. 474.

В экономической теории и практике термин «рациональность» как синоним эффективности обычно применяется по отношению к определенному виду понятий — говорят о рациональности потребителя, рационализации отрасли или фирмы (т.е. их реорганизации с целью наиболее эффективного использования ресурсов) и т.д. То же можно сказать о термине «оптимальность», который означает получение наилучшего возможного результата (оптимума) при данных ресурсах; этот термин обычно применяется лишь в определенных случаях. Так, говорят о *выборе оптимального решения (экономическом выборе)*, когда речь идет о лучшем из реально возможных способов получения максимума благ при имеющихся ресурсах.

Экономическая эффективность — в широком понимании это получение максимума благ от экономических ресурсов; в узком — минимизация затрат этих ресурсов при производстве продукции. Узкий вариант экономической эффективности называют *производственной эффективностью*, для расчета которой соизмеряют затраты (издержки производства) и полученный результат (обычно в виде продукции). Если обратиться к границе производственных возможностей (см. рис. 1.1), то максимально эффективное производство продукции, т.е. максимальная производственная эффективность, совпадает с кривой производственных возможностей, точнее, лежит на поверхности этой кривой, т.е. как бы на грани, пределе производственных возможностей.

1.6.2. Оптимальность по Парето и критерий Калдора — Хикса

Исследуя условия максимального благосостояния общества, итальянский экономист **Вильфредо Парето** (1848—1923) пришел к выводу, что общественное благосостояние максимизируется при таком состоянии рынка, когда ни один участник рынка не может улучшить свое положение, не ухудшая положение другого или других.

Подобное определение эффективности называют *оптимальностью по Парето (оптимумом Парето, Парето-оптимальным состоянием)*. По Парето, для максимизации общественного благосостояния требуются три условия:

- размещение ресурсов между отраслями и фирмами, способное обеспечить производство набора продуктов, наилучшим образом соответствующего структуре платежеспособности населения.

собного спроса на них (так называемая аллокативная эффективность — см. ниже);

- объем выпускаемой продукции, при котором все экономические ресурсы используются максимально (по границе производственных возможностей);
- распределение благ между потребителями, когда каждый оптимально удовлетворяет свои потребительские потребности (естественно, в пределах своей платежеспособности).

Популярность оптимума Парето объясняется еще и тем, что он служит моделью, которая может быть приложена и к другим случаям, когда требуется определить условия эффективности. Однако эта модель имеет два недостатка. Во-первых, она социально нейтральна, потому что не принимает во внимание собственность на ресурсы (и доходы от их использования), а в результате, как писал нобелевский лауреат по экономике **Амартия Сен** (р. 1933), «состояние общества может быть оптимальным по Парето, но при этом одни могут находиться в крайней нищете, а другие купаться в роскоши, поскольку нищета одних не может быть смягчена без снижения уровня роскоши богатых». Во-вторых, оптимальность по Парето предполагает, что эффективность достигается стихийно, однако в масштабах всего общества бывает не всегда.

Англичане **Николас Калдор** (1908—1986) и **Джон Хикс** (1904—1989, лауреат Нобелевской премии) предложили альтернативный подход к определению критерия эффективности (опять же для выявления условий максимизации общественного благосостояния) — *критерий Калдора — Хикса (принцип компенсации)*. В соответствии с этим подходом любые экономические изменения должны рассматриваться как повышающие эффективность только в том случае, если получатели выгоды гипотетически могут при этом компенсировать потери оставшихся в проигрыше и все равно остаться в выигрыше. Если при этом проигравшим полностью выплачивается компенсация, то достигается оптимальность по Парето, а если не выплачивается (или выплачивается не полностью), то возникает ситуация квазиоптимума, т.е. наилучшего среди неоптимальных.

1.6.3. Аллокативная эффективность

Аллокативная эффективность — это оптимальная комбинация экономических ресурсов для производителя, дающая оптимальную комбинацию продуктов для потребителя.

мо: В примере с фермером исследовалась оптимальная комбинация ресурсов для производства пшеницы. Если в этот пример добавить тот факт, что фермер в соответствии со спросом на рынке одновременно ищет наилучшую комбинацию производимой им продукции (пшеница или рожь, или немного пшеницы и много ржи, а может быть, еще и овес), то тогда получим пример поиска аллокативной эффективности. В сущности, фермер будет «судить о том, является ли использование того или иного ресурса избыточным, оптимальным или недостаточным при сложившихся ценах на рынке ресурсов и конечной продукции...»¹.

К основным барьерам для достижения максимальной аллокативной эффективности относятся монополизация экономических ресурсов (в результате чего владельцы этих ресурсов не всегда используют их максимально эффективно, в то время как для более рациональных производителей их не хватает), а также закрытость национальных экономик (в результате чего экономика упускает возможность полностью использовать спрос и предложение на зарубежных рынках).

Вследствие аллокативной неэффективности возникает ситуация, которую называют *технической неэффективностью* (*X-неэффективностью*), когда фактический объем продукции ниже максимально возможного уровня (т.е. ниже границы производственных возможностей), а издержки и цены на эту продукцию выше минимально низкого уровня. Примером может быть строительство жилья в России, особенно в крупных городах, где при поддержке местных властей господствуют фирмы-монополисты, не допускающие активной конкуренции ни со стороны отечественных, ни со стороны зарубежных строителей. В результате в стране строится жилья меньше, а стоит оно намного дороже, чем в последнее советское десятилетие.

1.6.4. Производственная эффективность

В экономической практике чаще всего измеряют экономическую эффективность в ее узком значении, т.е. как про-

¹ Цит. по: Сазонова Д. Д., Сазонов С. Н. Аллокативная и техническая эффективность фермерских хозяйств. Сер. «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 208. Московский общественный научный фонд; АНО «Независимый экономический аналитический центр по проблемам деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств. М., 2010. С. 12.

изводственную эффективность. Она представлена рядом показателей, в числе которых:

- *производительность труда* (стоимость произведенной продукции в расчете на численность работников или отработанных ими часов, или же на стоимость затрат труда). Производительность труда в России, рассчитанная по первому варианту, в прошлом десятилетии в период подъема росла ежегодными темпами по 5–7%, в том числе в обрабатывающей промышленности — по 6–9%;

- *материало- и энергоемкость* (стоимость или количество израсходованных природных ресурсов, в том числе прошедших первичную переработку, — сырья, материалов и полуфабрикатов, а также топлива и энергии, по отношению к стоимости произведенной продукции). Так, в 2010 г. в России было израсходовано 1,043 трлн т условного топлива (1 т у.т. = 7000 ккал), объем выпущенной продукции составил 44,9 трлн руб., т.е. на выпуск 1 руб. продукции расходовалось 23 г топлива;

- *капиталоемкость* (стоимость использованного физического капитала, точнее, основного капитала, в расчете на стоимость произведенной продукции) или *капиталоотдачу* (обратный показатель, получаемый делением стоимости произведенной продукции на стоимость использованного физического капитала, точнее, основного капитала). Так, в 2010 г. в нашей стране стоимость основного капитала без учета незавершенного строительства составила 93,2 трлн руб. и было выпущено продукции на 44,9 трлн руб. Для расчета капиталоемкости разделим первую величину на вторую и получим коэффициент капиталоемкости в размере 1,94, т.е. для выпуска продукции на 1 руб. требовалось 2,075 руб. основных фондов. При расчете капиталоемкости поменяем числитель и знаменатель местами и получим коэффициент 0,48, т.е. на 1 руб. основного капитала выпущалось продукции на 48 коп. При более детальном анализе капиталоемкости (капиталоотдачи) используют также показатель приростной капиталоемкости (капиталоотдачи), который показывают, сколько рублей инвестиций требуется для увеличения выпуска продукции на 1 руб. (на сколько копеек увеличится выпуск продукции при осуществлении инвестиций на 1 руб.).

Для определения эффективности использования всех ресурсов (точнее, для измерения роста эффективности их

использования как вклада в экономический рост страны) измеряют совокупную производительность факторов (совокупную факторную производительность). По оценке, в 1990–2007 гг. она обеспечила 52–54% экономического роста развитых стран¹.

Фирмы для расчета эффективности своей деятельности используют ряд показателей. В российской статистике публикуются прежде всего такие из них, как *рентабельность активов* и *рентабельность проданных товаров и продукции (работ, услуг)*. Первый показатель рассчитывается как соотношение прибыли фирмы и стоимости ее активов. В предкризисные годы этот показатель в России составлял 6–9%, в последующие – 5–7%. Вторым показателем более узкий – он рассчитывается как соотношение между стоимостью и себестоимостью проданных товаров и услуг. В предкризисные годы он был на уровне 10–14%, затем – около 11%.

Все это стоимостные показатели, т.е. измеряемые в денежных средствах. Если измерять их только в физических величинах, то тогда это будут показатели не экономической, а *технологической эффективности*, которая отличается от стоимости ресурсов. Например, из 1 куб. м необработанной древесины в России выпускают 45 г газетной бумаги, или 58 г типографской бумаги, или 61 г писчей бумаги, или 152 г тарного картона. При этом, согласно технологической эффективности, рационально использовать только новое оборудование, а согласно экономической эффективности можно использовать и старое, которое хоть и менее производительно, но не требует затрат на покупку.

Потребитель при расчете эффективности приобретения и потребления благ, как правило, исходит из альтернативной стоимости, т.е. из стоимости тех благ, от которых ему придется отказаться при получении желаемого блага. Понятно, что для разных потребителей эта альтернативная стоимость различна, так как их предпочтения (вкусы) неодинаковы. Однако по большинству благ в обществе есть общепризнанная, установившаяся альтернативная стоимость, хотя и она со временем меняется.

¹ Мельянец В. А. Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен. М., 2009. С. 22.

Выводы

1. Хозяйственная жизнь основывается на необходимости удовлетворения потребностей людей в различных экономических благах. Абсолютное большинство этих потребностей удовлетворяется за счет производства благ. Их называют продуктами (продукцией), а если это рыночная экономика, где блага продаются и покупаются, — товарами (товарами и услугами).

2. Закон возвышения потребностей означает, что потребности растут быстрее производства благ. Это происходит из-за того, что экономические потребности безграничны, а производство экономических благ ограничено в силу ограниченности экономических ресурсов.

3. Под экономическими ресурсами понимаются все виды ресурсов, используемые в процессе производства продукции. К ним относятся трудовые ресурсы, капитал (как физический, так и финансовый), предпринимательские способности, знания, природные ресурсы. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов образуют ось, вокруг которой вращается экономическая жизнь, и стержень экономики как науки.

4. Ресурсы размещены в мире неравномерно, но они мобильны, взаимозаменяемы и взаимодополняемы. Фирмы и страны в условиях ограниченности ресурсов постоянно отыскивают их наиболее рациональную комбинацию. В рыночной экономике каждый из экономических ресурсов представляет собой большой ресурсный рынок.

5. На базе экономических ресурсов осуществляется производство экономических благ. При ограниченности (редкости) ресурсов приходится выбирать, какие блага производить и какие есть для этого производственные возможности. При этом используется понятие альтернативной стоимости (альтернативных издержек, издержек отвергнутых возможностей), которое означает то, от чего приходится отказываться для производства желаемого блага.

6. Увеличение альтернативных издержек по мере выпуска каждой дополнительной единицы продукции является сутью закона возрастающих альтернативных издержек. С ним тесно связан закон убывающей отдачи, который означает, что прирост выпуска продукции становится все меньшим по мере добавления новых единиц какого-либо экономического ресурса в сочетании с неизменным количеством остальных экономических ресурсов.

7. Экономическая теория и практика широко используют понятия предельных (маржинальных) экономических величин, под которыми понимают прирост одной величины, вызванный приростом другой величины на единицу (при условии, что все остальные величины остаются неизменными). Говорят о предельных затратах (издержках), предельном доходе, предельной полезности. Теория предельного анализа базируется прежде всего на двух идеях. Во-первых, на определенном этапе затраты на производство блага (из-

держки производства) начинают расти быстрее, чем производство этого блага. Во-вторых, чем обильнее благо, тем меньше оно ценится.

8. Экономическая эффективность — это прежде всего получение максимума благ от экономических ресурсов. Для этого необходимо соотносить затраты (издержки производства) и полученный результат. Экономическую эффективность рассчитывают различными способами.

Термины и понятия

Экономические блага

Продукты (продукция)

Товары (товары и услуги)

Потребительские блага (потребительская продукция, потребительские товары)

Блага (товары, предметы) длительного пользования

Производственные блага (продукция производственного назначения, инвестиционные товары)

Продукты первой необходимости (первичные блага)

Продукты не первой необходимости (вторичные блага)

Закон Энгеля

Благосостояние

Общественное благосостояние

Богатство

Активы

Пассивы

Национальное богатство

Издержки (издержки производства)

Размещение (аллокация) ресурсов

Производственные возможности

Граница производственных возможностей (кривая производственных возможностей)

Экономические ограничения

Альтернативная стоимость (издержки отвергнутых возможностей, альтернативные издержки)

Закон возрастающих альтернативных издержек (возрастающих затрат)

Закон убывающей отдачи

Предельная величина (маргинальная величина)

Теория предельного анализа (предельных величин, маржинального анализа, маржинализма, маржиналистская теория)

Общая величина

Средняя величина

Экономическая рациональность

Экономическая эффективность

Экономический выбор (выбор оптимального решения)

Оптимальность по Парето (оптимум Парето, Парето-эффективное состояние)

Критерий Калдора — Хикса (принцип компенсации)

Аллокативная эффективность

Техническая неэффективность (X-неэффективность)

Производительность труда

Материалоемкость

Капиталоотдача

Капиталоемкость

Рентабельность активов

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)

Производственная эффективность

Технологическая эффективность

Вопросы для самопроверки

1. Как формулируется закон возвышения потребностей?
2. Какие экономические ресурсы вам известны?
3. Какие последствия следуют из безграничности потребностей и ограниченности ресурсов?
4. Что демонстрирует кривая производственных возможностей?
5. Чем схожи и в чем различаются закон возрастающих альтернативных издержек и закон убывающей отдачи?
6. Как в экономической практике используются идеи маржинализма?
7. Какие показатели экономической эффективности вам известны и как они рассчитываются?

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ И ИХ ИНТЕРЕСЫ, СОБСТВЕННОСТЬ И ДОХОДЫ

2.1. Экономические агенты

В хозяйственной жизни участвуют хозяйствующие субъекты, называемые в экономической теории и статистике *экономическими агентами*. Статистика следующим образом группирует их по видам (точнее, по институциональным секторам):

- *домашние хозяйства* (домохозяйства как одиночек, так и семей);
- *нефинансовые корпорации* (фирмы), нередко называемые предприятиями или просто бизнесом;
- *финансовые корпорации* (в основном это банки), которые часто, в том числе в данном учебнике, также относят к фирмам (предприятиям, бизнесу);
- *некоммерческие организации*, обслуживающие домашние хозяйства (например, благотворительные организации);
- государственное управление (государственные учреждения и организации, включая муниципальные).

В России насчитывается около 60 млн домохозяйств, немногим более 4 млн фирм (хотя большинство из них было создано для осуществления всего одной или нескольких хозяйственных операций), около 1 тыс. финансовых корпораций, примерно 220 тыс. некоммерческих организаций (в российской статистике их называют общественными объединениями, политическими партиями, некоммерческими и религиозными организациями), более 350 тыс. государственных учреждений и организаций (включая 250 тыс. муниципальных).

Не все из экономических агентов полностью участвуют в рыночной жизни. Так, часть российских домохозяйств не работает и живет на пенсии и пособия, в сельской мест-

ности и на окраинах небольших городов немало тех, кто производит продукцию только для своих нужд, т.е. это преимущественно покупатели, а не продавцы благ. Основная часть российских госучреждений и организаций (правопорядка и обороны, образования и здравоохранения, социального обеспечения) приобретает немало товаров и услуг на рынке, но лишь частично продает свою продукцию на рынке, поставляя ее в основном бесплатно (что касается принадлежащих государству и работающих на рыночных условиях фирм и финансовых корпораций, то их относят к секторам нефинансовых и финансовых корпораций). Почти все некоммерческие организации также предоставляют свои услуги бесплатно. Таким образом, значительная часть хозяйствующих субъектов представляет собой нерыночных экономических агентов в том смысле, что их деятельность не полностью охвачена рынком. В то же время почти все фирмы и финансовые корпорации — это рыночные экономические агенты.

Отличительная черта экономических агентов (особенно в рыночной экономике) — принятие самостоятельных решений в сфере хозяйственной жизни. Так, домашние хозяйства самостоятельно решают, куда направить принадлежащие им экономические ресурсы и как распределить доходы от этих ресурсов. Для обозначения самостоятельности экономических агентов (прежде всего домохозяйств) при расходовании своих доходов используют понятие *свобода потребительского выбора (суверенитет потребителя)*. Оно означает, что экономический агент сам определяет набор и размеры своих покупок, что ведет к суверенитету потребителя, т.е. ситуации, когда ассортимент и объем производства в экономике в конечном счете задается потребителем. Суверенитет потребителя особенно ярко демонстрирует современная рыночная экономика.

Фирмы сами принимают решения, как им использовать имеющиеся у них экономические ресурсы и как использовать доходы от них. Самостоятельность фирм как экономических агентов определяется прежде всего понятием *свобода предпринимательства*, означающим возможность заниматься любой незапрещенной (или не зарезервированной для государства) хозяйственной деятельностью. Свобода предпринимательства выражается прежде всего в свободе создания фирм, выбора ими предмета хозяйственной деятельности, свободе от излишней государственной регламен-

тации, свободе установления цен, распоряжения прибылью (после уплаты налогов).

Некоммерческие организации и государственные учреждения также во многом самостоятельны в принятии решений. Поэтому для рыночной экономики в целом характерна высокая степень свободы экономических агентов.

2.2. Собственность

Экономические агенты имеют возможность принимать самостоятельные хозяйственные решения потому, что обладают собственностью на экономические ресурсы.

2.2.1. Сущность собственности

Собственность — сложная экономическая категория; наиболее многогранно она раскрывается в *правах собственности*. Хотя их вкратце можно свести к трем основным правам — владения, пользования и распоряжения, но в хозяйственной жизни к ним добавляются и другие права. Наиболее полный перечень реально существующих прав собственности, точнее, структуру прав собственности, описал в середине XX в. английский юрист **Оноре**, в честь которого он назван *перечнем Оноре* из 11 прав. Помимо прав владения, пользования и распоряжения, это также право на доход (от собственности), право суверена (полная власть над собственностью вплоть до ее уничтожения), на безопасность (т.е. на защиту от экспроприации), бессрочность обладания, на передачу в наследство, запрет вредного использования (вредящего другим экономическим агентам), ответственность в виде взыскания (например, в случае банкротства), остаточный характер неучтенных прав (например, право на суд в защиту нарушенных прав собственности).

Обратим внимание, что не все права собственности из «перечня Оноре» могут быть закреплены за собственником одновременно.

Отсюда *собственность* — это закрепленный за экономическими агентами набор отдельных прав по использованию ресурсов, т.е. спецификация прав собственности, или, как говорят экономисты институционального направления, «пучок прав собственности».

О важности спецификации прав собственности говорит *теорема Коуза* (названная так по имени выдвинувшего ее

лауреата Нобелевской премии, р. 1910) — из нее следует, что только на основе четкой спецификации прав собственности и свободного обмена ими возможна эффективная аллокация ресурсов и, соответственно, максимальная экономическая эффективность.

2.2.2. Собственность как одна из основ экономики

Обобщая права собственности, можно сказать, что это закрепленные законом и обычаями отношения между экономическими агентами по поводу присвоения экономических ресурсов. Права собственности существуют потому, что экономические ресурсы ограничены и общество не может позволить всем экономическим агентам свободный доступ ко всем ресурсам.

Ограничителем свободного доступа стал институт собственности. Ограничение доступа к экономическим ресурсам осуществляется через наделение экономических агентов правами собственности на тот или иной ресурс, причем, как видно из «перечня Оноре», не обязательно всеми правами сразу. Таким образом, наличие собственности (прав собственности) — это обязательное условие хозяйственной жизни общества.

2.2.3. Формы собственности

Существуют четыре основные, прослеживающиеся на протяжении тысячелетий формы собственности (режимы прав собственности) — частная, коммунальная, государственная, общая.

Частная собственность предполагает, что права на собственность принадлежат домохозяйствам и фирмам. Ее можно подразделить на индивидуальную и корпоративную собственность. В индивидуальной собственности чаще всего находятся жилье и домашнее имущество, земля и фермерские (крестьянские, подсобные) хозяйства, небольшие фирмы (в том числе предприятия без образования юридического лица). В корпоративной собственности, как правило, находятся средние и крупные фирмы (в виде товариществ и обществ). Главной особенностью частной собственности в России можно считать слабую защиту прав частной собственности, особенно корпоративной, из-за стремления российского госаппарата к контролю над бизнесом. По уровню защиты прав собственности Россия находится на 133 месте

144 стран, ежегодно обследуемых международной организацией Всемирный экономический форум. А в результате отечественный бизнес не стремится к долгосрочным инвестициям в России и активно вывозит капитал за рубеж, а также слабее, чем в советское время, занимается инновациями.

Коммунальная собственность означает право на нее локального сообщества людей. В коммунальной собственности в основном находятся кооперативы, часть некоммерческих организаций, а больше всего — объекты, принадлежащие муниципалитетам (т.е. органам городского и сельского самоуправления), например коммунальное хозяйство.

В *государственной собственности* чаще всего находятся природные ресурсы, объекты производственной и социальной инфраструктуры (дороги и порты, школы, университеты и научно-исследовательские институты). Государственную собственность подразделяют на принадлежащую центральному правительству (в России это федеральная собственность) и региональным властям (в России это собственность субъектов Федерации). Если к ней добавить еще собственность муниципалитетов, то получим *общественную собственность*.

В *общей собственности* находится основная часть знаний, а также осязаемая часть природных ресурсов, например, основная часть Мирового океана, многие биологические и рекреационные ресурсы. С одной стороны, «ничейность» этих ресурсов облегчает доступ к ним, но, с другой — нередко порождает хищническое отношение к ним.

2.3. Доходы

Итак, экономические ресурсы имеют своих собственников. Те сами их используют или продают на рынках ресурсов другим собственникам (хотя передача прав собственности может проходить и вне рынка, например, при передаче по наследству, судебном взыскании или экспроприации). В рыночной экономике все ресурсы, собственные или купленные, используются для производства товаров (т.е. продукции на продажу), входят как издержки производства в стоимость этих товаров и тем самым оплачиваются покупателями.

Права собственности на экономические ресурсы порождают права на доходы от них.

Доход в экономико-теоретическом понимании — это плата собственникам экономических ресурсов (факторов производства) за их использование, т.е. факторный доход, точнее, факторные доходы, так как они поступают собственникам от разных факторов.

В более общем смысле, в том числе в экономической практике, — это поток денежных поступлений.

Понятно, что если экономические ресурсы ограничены, то ограничены и доходы собственников экономических ресурсов. В экономической теории и практике, чтобы подчеркнуть ограниченность дохода какой-либо суммой денежных средств (к тому же, как правило, распланированной по срокам и видам прихода и расхода), его называют *бюджетом*, например, бюджетом домохозяйства, фирмы, государства.

2.3.1. Виды факторных доходов

Собственники экономических ресурсов получают следующие виды факторных доходов:

- от трудовых ресурсов — заработную плату наемных работников;
- капитала — процент (как основной доход собственников финансового капитала) и прибыль (как доход собственников реального капитала);
- предпринимательского ресурса — предпринимательский доход (как часть прибыли и процента);
- знаний — доход от интеллектуальной собственности;
- природных ресурсов — ренту (земельную, горную, плату за воду и т.д.).

Заметим, что термин *рента* используется в экономике и в другом значении — как доход от монопольного обладания каким-либо ресурсом (монопольная рента), причем не только экономическим. Примером может быть политическая (административная) рента от обладания политическим (административным) ресурсом, т.е. от монополии на политическую (административную) власть, а усилия по получению подобного рода ренты называют термином *поиск ренты* (*рентоориентированное поведение*).

В экономической практике собственники ресурсов получают смешанные доходы, если обладают не одним ресурсом. Поэтому статистика не всегда разграничивает фактор-

ные доходы, хотя может вычленять некоторые из них. Так, в течение прошлого десятилетия в России на заработную плату наемных работников приходилось от 44 до 48% национального дохода, а на прибыль и смешанные доходы — от 35 до 42% (остальное составляли доходы государства). Можно сделать выбор, что в российской экономике, как и в экономике всех стран, главными экономическими агентами считаются домохозяйства и фирмы. Поэтому экономическая теория ставит их в центр своего внимания.

2.3.2. Показатели прибыли

В хозяйственной практике определяют как абсолютные, так и относительные размеры прибыли. Так, фирмы рассчитывают размер своей прибыли как разницу между стоимостью проданной продукции и издержками на ее производство, часто называя это *чистым доходом*, потому что в экономической практике стоимость проданной продукции нередко называется просто *доходом*. В 2011 г. в России прибыль в целом по стране составила 7,2 трлн руб., а основной вклад в нее внесли фирмы таких крупных отраслей, как оптовая торговля (1,9 трлн руб.) и розничная (0,1 трлн руб.), добыча топливно-энергетических ископаемых (1,6) и других полезных ископаемых (0,4), транспорт и связь (0,8), нефтехимия (0,7), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (0,6), металлургия (0,3), пищевая промышленность (0,1), строительство (0,1), операции с недвижимостью, аренда и предоставление ряда других услуг (0,1 трлн руб.). Используются и более узкие показатели абсолютных размеров прибыли, например, чистая приведенная стоимость (см. гл. 16).

Относительные размеры прибыли демонстрируют показатели уровня прибыли (нормы прибыли). В России, как отмечалось в гл. 1, широко используют показатель рентабельности проданных товаров и продукции (работ, услуг), сопоставляя для этого прибыль с себестоимостью (валовыми издержками) проданных товаров, работ и услуг. В 2011 г. в целом по России рентабельность продукции составляла 11,5%, сильно колеблясь по отраслям — наибольшая рентабельность была в работающих на экспорт отраслях (в добыче полезных ископаемых — 35,7%, химии — 24,8, рыболовстве и рыбоводстве — 22,0, нефтехимии — 19,33, металлургии —

17,6%), наименьшая рентабельность наблюдалась в работающих преимущественно на внутренний рынок отраслях (в производстве машин и оборудования — 7,0%, строительстве — 6,8, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 6,6%), в ряде отраслей рентабельность вообще была отрицательной, т.е. эти отрасли работали не с прибылью; а с убытком (например, в управлении эксплуатацией жилого фонда). Используется также показатель рентабельности активов, которая в 2011 г. в целом по России составила 7,0%.

Прибыль колеблется по годам (в 2007—2008 гг., т.е. перед экономическим кризисом, рентабельность продукции в целом по России была заметно больше — 13%). Однако любая фирма и отрасль в целом знает, каков для нее минимально допустимый уровень прибыли в долгосрочном периоде. Если прибыль систематически держится ниже этого уровня в прошедшем и прогнозируется ниже этого уровня в предстоящем долгосрочном периоде, то владельцы фирм будут стремиться уйти из этой отрасли и вложить свой капитал в другие. Минимально допустимый в отрасли уровень прибыли называется *нормальной прибылью*. Экономическая теория и практика рассматривают нормальную прибыль как часть издержек фирмы, которые она должна покрывать, чтобы выжить.

2.3.3. Теории прибыли

Большое значение прибыли вызвало к жизни различные теории (концепции, гипотезы), объясняющие природу прибыли. *Теория прибыли как дохода от экономических ресурсов (факторов производства)* была фактически описана выше. Ее разделяют большинство экономистов. Остальные теории скорее дополняют ее.

Компенсаторная и инновационная теории прибыли, в сущности, сводят прибыль к предпринимательскому доходу (хотя прибыль получают собственники капитала, многие из которых не являются предпринимателями) и поэтому рассматривают ее как плату (компенсацию) предпринимателю за его предпринимательскую деятельность. Причем эта плата состоит из двух частей: платы за обычный рутинный труд по управлению фирмой и платы за тот управленческий труд, который ведет к достижению уровня прибыли выше минимально допустимого. Первая часть совпадает с тем, что назы-

вается нормальной прибылью. Вторая часть прибыли возможна только тогда, когда предприниматель пошел на риск, например на выпуск новых товаров, и этот риск оказался оправданным. Эта часть прибыли выступает как компенсация предпринимателю за его прозорливость. Ее объясняют также тем, что когда предприниматель вводит технологические, организационные и другие новшества (инновации), он тоже получает компенсацию за эту инновационную предпринимательскую деятельность (см. 14.1).

Теория монопольной прибыли объясняет те случаи, когда прибыль — следствие недостаточной конкуренции в отрасли или даже монополии (см. гл. 12).

2.4. Поведение экономических агентов

Экономические агенты преследуют свои интересы, а их поведение рационально, но отнюдь не всегда.

2.4.1. Экономические интересы

Экономический интерес домохозяйств состоит в максимизации их доходов и максимизации полезности благ, приобретаемых на эти доходы. Фирмы стремятся максимизировать свою прибыль, хотя руководствуются и другими интересами, особенно усилением своей экономической власти на рынке. Интерес некоммерческих организаций состоит в максимизации отдельных благ для домохозяйств (так, профсоюзы стремятся максимизировать блага членов профсоюза). Государство, как правило, обычно действует в интересах всего общества.

Классики экономической теории полагали: хозяйственная жизнь стоит на том, что индивиды преследуют личные интересы и все общество от этого выигрывает. Как подчеркивал Адам Смит, «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов»¹. Сразу оговоримся, что А. Смит вовсе не считал людей абсолютными эгоистами — в своей ранней работе «Теория нравственных чувств» он проводил мысль, что эгоизм, присущий человеку, соседствует с другим человеческим свойством —

¹ Цит. по: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : Антология экономической мысли. М., 2007. С. 77.

сочувствием. Ведь человек — это общественное существо и поэтому обычно принимает во внимание интересы других индивидов. Кроме того, общество и все индивиды живут не только экономической, но также социальной, политической, культурной и психологической жизнью, которая вносит свои коррективы в поведение экономических агентов (см. гл. 7). Однако при всех этих оговорках классическое допущение, что люди в хозяйственной жизни преследуют прежде всего собственные интересы, по-прежнему остается в силе.

2.4.2. Рациональность поведения экономических агентов

Другое классическое допущение состоит в том, что «человек экономический» (лат. *homo economicus*) действует рационально. Для этого он обладает не только свободой выбора оптимального решения, но также достаточным уровнем интеллекта и информации для принятия решений. Говоря современным языком, классики экономической теории считали, что *homo economicus* — как бы присоединенный к Интернету «экономическим компьютером» — всегда имеет доступ ко всей информации, может просчитать свои решения и выбрать наиболее оптимальное. Они исходили из полной рациональности поведения домохозяйств. Это важное допущение классики распространяли и на фирмы.

Однако последующие поколения экономистов стали дополнять это допущение рядом важных оговорок, и неоклассическая экономическая теория стала говорить об ограниченной рациональности домохозяйств и фирм. Важный вклад в коррекцию понятия рациональности внесли две гипотезы.

Гипотеза *неполноты информации* предполагает, что в хозяйственной практике для принятия наиболее оптимального решения в основном невозможно иметь полную информацию из-за трудностей в ее сборе, обработке и анализе. Так, для ремонта жилья его российский владелец не всегда в состоянии найти оптимальную для него фирму или неформальную бригаду работников, потому что на рынке ремонтных услуг нет сведений о всех ремонтных фирмах и тем более бригадах, отсутствует полная информация о качестве их услуг, к тому же возможны варианты — ориентироваться ли на контракт с фирмой (что обычно дороже) или нанять бригаду (что обычно дешевле). Подобные трудности

Часто приводят владельца жилья к не самому оптимальному решению, а нас — к выводу, что «человек экономический» является компьютером и ограниченно рационален.

Гипотеза *асимметрии информации* исходит из того, что часто одни экономические агенты имеют доступ к важной информации, а другие — нет или их доступ к информации меньше. Например, российским фирмам, связанным с государственным аппаратом, может быть доступна информация о предстоящих решениях этой бюрократии, которая недоступна всем остальным фирмам. Иными примером может быть продажа товаров длительного пользования, о свойствах которых продавцам обычно больше известно, чем покупателям. Асимметрия информации имеет и другие последствия, причем не всегда отрицательные. Так, часть экономических агентов может быть собственниками патентов и получать прибыль выше нормальной (ведь остальные экономические агенты еще не имеют доступа к этим знаниям), что стимулирует изобретательство и инновации в обществе. В то же время асимметрия информации приводит и к *негативному отбору (отрицательной селекции)*. Например, на российском рынке молока подавляющему большинству покупателей недоступна информация о степени очистки этого продукта и, более того, многие из покупателей равнодушны к этой информации. В результате фирмы, выпускающие глубоко очищенное молоко (для этого на молокозаводах используются более дорогие фильтры), вынуждены продавать его по типичной для рынка цене (а не по более высокой из-за существенных издержек на очистку) и, соответственно, с низкой рентабельностью, что приводит к вытеснению их с рынка молока, на котором остаются продавцы менее качественного продукта.

Добавим, что термин «негативный отбор» применяется и в более широком смысле. Так, в России из-за доминирования государственного аппарата над бизнесом фирмы приспособляются не только к конкуренции, но и к представителям власти, от которых часто зависит судьба той или иной фирмы, некоторые вообще контролируются работниками государственного аппарата, и поэтому заметная часть российских предпринимателей процветает не вследствие своих предпринимательских способностей, а из-за связей с государством.

Вероятно, важный вклад в оценку способностей экономических агентов к рациональным действиям внесла *теория*

рациональных ожиданий, предложенная американскими экономистами **Джоном Мутом** (1930—2005) и усовершенствованная **Робертом Лукасом** (р. 1937, лауреат Нобелевской премии), основателями школы рациональных ожиданий. Согласно ей, экономические агенты принимают решения не только исходя из всей доступной им прошлой и текущей информации, но и на базе своих представлений о будущем (прежде всего о будущей экономической политике правительства), которое в точности никому неизвестно. Однако в условиях саморегулирующейся рыночной экономики и ограниченного государственного вмешательства в хозяйственную жизнь экономические агенты могут предвидеть ожидаемые в ней изменения. Теория рациональных ожиданий приходит к выводу, что в своих прогнозах экономические агенты делают ошибки, но не систематические.

2.4.3. Неопределенность и риски

Точная информация о будущем неизвестна никому. Но экономические агенты вынуждены принимать решения сейчас (в ситуации *ex ante*), результат которых будет известен только в будущем (в ситуации *ex post*). Подписывая весной контракты на поставку товаров в конце года, осуществляя сейчас инвестиции для выпуска продукции через три года, поступая в вуз для получения через несколько лет диплома, все экономические агенты вынуждены действовать в условиях *экономической неопределенности*, т.е. нехватки информации о будущем. А в результате принятие решений о размещении ресурсов сегодня для получения доходов от них в будущем чревато возможными экономическими потерями, т.е. *экономическими рисками*. Однако американский экономист **Фрэнк Найт** (1885—1972) в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) предложил называть неопределенностью непросчитываемые экономические потери (могут возникнуть в результате беспрецедентных событий в политике, технологии), а экономическими рисками — просчитываемые, точнее, имеющие ту или иную степень вероятности. Такой подход к данным терминам стал наиболее распространенным.

Экономические риски бывают разных видов: производственные (возникают в ходе производства продукции), коммерческие (связанные прежде всего со сбытом продукции), финансовые (кредитные, валютные и т.п.), проектные

возникают в ходе осуществления инвестиций), экономико-политические (проистекающие из-за возможных изменений в экономической политике и поэтому часто называемыми просто политическими рисками).

Существует прямая зависимость между величиной риска и уровнем прибыли: чем выше риск, тем выше прибыль. Например, во время последнего кризиса весьма рискованные ценные бумаги — облигации греческого правительства — продавались всем желающим с очень высоким уровнем доходности по ним. Ведь существовал высокий риск отказа греческого правительства от своих долговых обязательств полностью или частично. В сущности, это следствие того, что мы соизмеряем неизбежные издержки (стоимость греческих облигаций в нашем случае) с ожидаемыми выгодами или потерями.

На поведении экономических агентов сказывается их отношение к рискам (когда их не специфицируют, то говорят просто о риске). При всех прочих обстоятельствах наиболее склонны к риску фирмы (греческие облигации покупались в основном европейскими банками), менее склонны к риску домохозяйства (особенно представленные людьми пожилого возраста, у которых остается мало времени в жизни для ликвидации возможных потерь от риска), а наименее склонны к риску некоммерческие организации и государство.

Однако у всех экономических агентов возможен *моральный риск*, т.е. риск недобросовестного поведения другого участника контракта (формального или неформального). Например, владелец застрахованного автомобиля может меньше, чем раньше, заботиться о его сохранности, а заемщик может использовать кредит на другие цели. Моральный риск относится к одному из проявлений оппортунистического поведения (см. 7.3).

Риск можно снизить разными способами. Чаще всего применяются такие способы, как диверсификация, объединение, хеджирование, страхование риска. Диверсифицируя свои активы по разным отраслям и странам, экономические агенты получают возможность компенсировать потери в одной отрасли (стране) доходами в других. Объединение риска означает привлечение партнеров, между которыми будут распределяться как доходы, так и убытки. Хеджирование имеет различные формы, но в основном это купля-продажа обязательств по сырью и валюте с поставкой их

в будущем по заранее оговоренной цене. Наконец, можно застраховать риск у страховой компании за плату.

В свою очередь, сами страховые компании используют объединение и распределение риска. В первом случае они привлекают много клиентов, уплачивающих им страховые взносы, хотя большинство из этих клиентов обычно не подпадает под страховые случаи. Во втором случае они привлекают другие страховые компании к страхованию клиентов, если возможны крупные потери.

В заключение добавим, что неопределенность и риск дают возможность экономическим агентам проявить себя как с негативной стороны (неосмотрительное поведение многих из них ввергает целые страны в экономические кризисы), так и с позитивной (все инновации считаются в той или иной степени рискованными на стадии их осуществления).

2.4.4. Оценка рисков

Существуют разные методики оценки рисков в зависимости от того, какой вид риска рассматривается. Так, при осуществлении проектов измеряют проектные риски. Они возникают прежде всего из-за экономических условий для инвесторов проекта, но важное значение имеют политические, социальные, культурные условия, в которых действует инвестор (риски угрозы войны, забастовки, недоучета национальных обычаев, коррупции и т.д.).

Проектные риски оцениваются прежде всего с точки зрения двух основных групп инвесторов: инвесторов реального капитала (они планируют вложить деньги в реальный сектор через покупку старой фирмы или открытие новой, или же через приобретение их акций), для которых вычисляют инвестиционные риски, и инвесторов финансового капитала (они предоставляют кредит или приобретают облигации), для которых рассчитывают кредитные риски.

Количественная оценка (в баллах или по буквам от *A* до *D* или *C*) рисков называется *рейтингом*, а выставлением рейтингов занимаются рейтинговые агентства, которых в мире около двух сотен. Рейтинги выставляются крупным компаниям, регионам и странам (суверенные рейтинги). При этом если кредитные рейтинги оценивают только риск, то инвестиционные рейтинги оценивают соотношение риска и прибыли (см. 16.4).

Выводы

1. В хозяйственной деятельности участвуют хозяйствующие субъекты, называемые экономическими агентами. К ним относят домашние хозяйства, нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, некоммерческие организации, государство. Их отличительная черта — принятие самостоятельных решений в хозяйственной деятельности.

2. Экономические агенты имеют возможность принимать самостоятельные экономические решения потому, что обладают правами собственности на экономические ресурсы. Существуют четыре основные формы собственности — частная, коммунальная, государственная, общая.

3. Экономические ресурсы (факторы производства) имеют своих собственников, которые сами их потребляют или продают на рынках ресурсов. Собственники экономических ресурсов получают от них факторные доходы — заработную плату, процент, прибыль, доход от интеллектуальной собственности, ренту.

4. Существуют различные теории прибыли, из которых наиболее известны теория прибыли как дохода от экономических ресурсов, компенсаторная и инновационная теории прибыли, теория монопольной прибыли.

5. Экономическая теория исходит из предпосылок, что экономические агенты преследуют собственные интересы и при этом ведут себя рационально. Однако это чаще всего ограниченная рациональность из-за неполноты и асимметричности информации.

6. Экономические агенты действуют в ситуации экономической неопределенности, вызванной нехваткой информации о будущем. Неопределенность порождает самые различные виды риска. На поведении экономических агентов сказывается их отношение к риску. При всех прочих обстоятельствах наиболее склонны к риску фирмы. Менее склонны к риску домохозяйства, особенно представленные людьми пожилого возраста, у которых остается мало времени в жизни для ликвидации возможных потерь от риска. Наименее склонны к риску некоммерческие организации и государство.

7. Для уменьшения потерь от рисков применяется страхование, т.е. система уменьшения потерь от различных рисков (но отнюдь не всех). Страхованием занимаются как сами экономические агенты, так и работающие по их поручениям страховые фирмы. Сами экономические агенты чаще всего применяют такие способы страхования, как диверсификация, объединение и хеджирование риска. Страховые компании используют как объединение, так и распределение риска.

Термины и понятия

Экономические агенты
Собственность
Права собственности
«Перечень Оноре»
Частная собственность
Коммунальная собственность
Государственная собственность
Общественная собственность
Общая собственность
Теорема Коуза
Доход (факторные доходы)
Поиск ренты (рентоориентированное поведение)
Бюджет
Рентабельность продукции и активов
Нормальная прибыль
Полная и ограниченная рациональность
Неполнота информации
Асимметричность информации
Негативный отбор (отрицательная селекция)
Свобода предпринимательства
Суверенитет потребителя (свобода потребительского выбора)
Теория рациональных ожиданий
Экономическая неопределенность
Экономические риски
Моральный риск

Вопросы для самопроверки

1. К какому виду экономических агентов вы относите себя? А учебное заведение, в котором вы учитесь?
2. Всегда ли в своей экономической жизни вы поступаете абсолютно рационально? Если нет, то почему?
3. Какие некоммерческие организации вы знаете?
4. Какими формами собственности вы пользуетесь в своей повседневной жизни?
5. Какие виды доходов вы получаете? А ваша семья?
6. Почему в России так сильно различается рентабельность отраслей, работающих на внешний и на внутренний рынок?
7. Почему из всех видов экономических агентов наиболее склонны к риску фирмы?
8. Какие экономические риски лично вы испытываете?

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ

3.1. Стадия производства

3.1.1. Производство, его секторы и сферы

Еще физиократы представляли хозяйственную жизнь как повторяющийся процесс, кругооборот. В основе этого экономического кругооборота лежит *производство экономических благ*, или просто *производство*. Это первая стадия экономического кругооборота. В 2011 г. в России на этой стадии было выпущено продукции во всех отраслях на 102,3 трлн руб.

В системе национальных счетов, которая лежит в основе всей экономической статистики (см. гл. 2 учебника «Макроэкономика»)¹, производство разделено на виды экономической деятельности, т.е. по схожести продукции. В результате продукция расположенной на севере России автобазы войдет в деятельность сухопутного транспорта, а продукция принадлежащей ей котельной — в производство, передачу и распределение электроэнергии, газа и воды. В экономической теории и практике производство разбивают на отрасли — это группы предприятий по признаку той продукции, которая преобладает в их производстве. В результате вся продукция автобазы, включая продукцию ее котельной, войдет в продукцию такой отрасли, как транспорт. Отрасли, с одной стороны, делят на подотрасли, а с другой — группируют в комплексы: топливно-энергетический, агропромышленный и др.

Кроме того, распространено деление экономики на секторы: первичный, вторичный и третичный. *Первичный* сектор включает сельское и лесное хозяйство, охоту и рыболовство; *вторичный* — промышленность и строительство, а к *третич-*

¹ Здесь и далее под учебником «Макроэкономика» имеется в виду учебник «Макроэкономика» под ред. А. С. Булатова. М., 2013.

ному сектору относят производство услуг. Первичный и вторичный секторы нередко объединяют в *сферу материального производства*.

Часто из третичного сектора выделяют отрасли, имеющие ярко выраженную социальную направленность (образование, здравоохранение, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство), называя их *социальной сферой (социальным сектором, социальной инфраструктурой)*. Из всей экономики выделяют транспорт, производство электроэнергии, газа и воды, называя это *инфраструктурой (инфраструктурным сектором, производственной инфраструктурой)*.

Различают также реальный и финансовый секторы. В *реальном* создаются товары и услуги (кроме финансовых), а *финансовый* сектор производит только финансовые услуги (банковские, инвестиционные, биржевые, лизинговые, рейтинговые, страховые). Наконец, взаимосвязь современной экономики с внешним миром настолько важна, что из реального и финансового секторов выделяют *внешний (внешнеэкономический)* сектор.

Заметим, что объем произведенной в масштабах всей страны продукции измеряется таким показателем, как валовой внутренний продукт (ВВП), который для исключения двойного счета не учитывает промежуточное потребление, т.е. переработку продукции в одних отраслях, произведенную в других. В результате величина ВВП меньше объема произведенной в стране продукции, если ее считать по отраслям или видам экономической деятельности. Поэтому в России в 2011 г. объем ВВП составил 102,3 трлн руб. за минусом 47,8 трлн руб. промежуточной продукции, т.е. 54,5 трлн руб. (см. гл. 2 учебника «Макроэкономика»).

В следующих двух подпараграфах рассмотрим наиболее важные с точки зрения экономической теории аспекты первой стадии экономического кругооборота — разделение труда, специализацию, кооперацию и обмен.

3.1.2. Разделение труда, специализация и кооперация

Свой знаменитый труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) Адам Смит начинает со слов: «Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились,

по-видимому, следствием разделения труда»¹. Далее в примере с производством булавок Смит показывает, что один работник производит не менее 20 булавок в день, если изготавливает их сам от начала до конца, тогда как десять работников булавочной мануфактуры, разделив между собой отдельные операции по изготовлению булавок, производят их свыше 48 000 шт. в день, т.е. более 4800 булавок в расчете на работника.

Разделение производства продукции между различными работниками, предприятиями и их подразделениями, отраслями, регионами страны, а также между странами иллюстрирует многообразные процессы *разделения труда*. На практике различают профессиональное, межфирменное и внутризаводское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда, различают также разделение труда подетальное и поузловое, т.е. изготовление не готового до конца продукта, а его элементов.

В ходе разделения труда экономические агенты ориентируются на производство ограниченного круга продуктов, что называется *специализацией*. Она дает производителю немало преимуществ. Во-первых, специализируясь на производстве того или иного продукта, производитель имеет возможность наиболее эффективно применять доступные ему или имеющиеся у него экономические ресурсы. Специализация России в мировой торговле на экспорте сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов во многом объясняется тем, что позволяет использовать имеющиеся в стране огромные минеральные ресурсы. Во-вторых, специализация на выпуске ограниченного набора продуктов дает возможность производителю эффективно использовать свое умение их производить (как в примере с булавками).

Разделение труда порождает не только специализацию, но и *кооперацию*, т.е. координацию экономических агентов в ходе производства экономических благ. Булавочная мануфактура Смита может быть примером кооперации на уровне фирмы, сборка автомашин из производимых различными фирмами узлов и деталей — примером внутриотраслевой кооперации, городское хозяйство — примером межотраслевой кооперации.

¹ Цит. по: Смит А. Указ. соч. С. 69.

3.1.3. Обмен

Специализация на производстве отдельных продуктов порождает необходимость в обмене. Рыночная экономика не могла бы существовать, если бы каждый старался освоить сотни профессий и самому производить все — от продуктов питания до учебников, от лекарств до компьютеров — независимо от других. Производя одни блага, экономические агенты обменивают их на другие. Неравномерность наличия экономических ресурсов (см. 1.2) также порождает обмен ими.

Таким образом, *обмен* — это движение благ и ресурсов между экономическими агентами.

В хозяйственной жизни обмен благами и ресурсами чаще всего принимает форму торговли между домохозяйствами, фирмами, регионами, странами.

3.2. Стадии образования, распределение и перераспределение доходов

3.2.1. Образование доходов

После того как продукция произведена, она реализуется (сбывается, продается), в результате чего экономические агенты получают доходы. Поэтому вторая стадия хозяйственного кругооборота называется *стадией образования доходов*.

В нерыночной экономике эти доходы представлены преимущественно продукцией в натуральной форме, которую потребляют сами производившие данную продукцию домохозяйства. В рыночной экономике это преимущественно продукт на продажу, т.е. продукция в натуральной форме продается и производитель получает доход преимущественно в денежной форме, хотя у него могут иметь место также доходы в натуральной форме, например, доходы от своего огорода. Но и в этом случае статистика старается оценить их в денежном выражении, пересчитывая в рыночные цены.

В России в 2011 г. доходы составили 54,5 трлн руб., т.е. были равны объему произведенного в том же году ВВП.

3.2.2. Распределение доходов

Распределение доходов (первичное распределение, распределение первичных доходов) означает распределение доходов, полученных экономическими агентами на предыдущей стадии.

Это третья стадия хозяйственного кругооборота.

Распределение доходов обуславливается прежде всего тем, какими экономическими ресурсами (факторами производства) владеет тот или иной экономический агент. При этом определить количественные пропорции практически весьма сложно. В реальной действительности экономические агенты нередко получают доходы не от одного, а от нескольких факторов.

Росстат давал следующее распределение доходов в нашей стране за 2011 г.: оплата труда наемных работников — 26,9 трлн руб., доходы от зарубежной собственности — 1,1, валовая прибыль экономики (в основном доходы фирм) и валовые смешанные доходы — 16,5, налоги на производство и импорт за вычетом субсидий на производство и импорт (в статистике национальных счетов эти налоги условно считаются доходом государства как экономического агента) — 10,9 трлн руб. Если учитывать, что страна одновременно выплатила за рубеж 2,6 трлн руб. в виде доходов от иностранной собственности на нашей территории, то тогда можем получить величину показателя, называемого валовым национальным доходом (ВНД) — в 2011 г. он составил 52,9 трлн руб.

3.2.3. Перераспределение доходов

Первичное распределение (по факторам) не всегда справедливо с социальной точки зрения и не обязательно эффективно с экономической (см. гл. 7 учебника «Макроэкономика»). Поэтому оно дополняется *вторичным распределением доходов (перераспределением доходов)* через систему налогов и социальных выплат из государственного бюджета. Если первичное распределение доходов осуществляется через механизм рынка, то процесс перераспределения протекает при активном участии государства.

К тому же на этой, четвертой стадии экономического кругооборота учитываются безвозмездные передачи (трансферты) средств, переданных за рубеж и полученных из-за рубежа, в основном в виде различной международной помощи. С учетом сальдо этих трансфертов (в России оно было положительно) ВНД превращается в валовой располагаемый доход. Его величина в 2011 г. составила 53,3 трлн руб.

3.3. Стадия конечного потребления и сбережения.

Стадия накопления

3.3.1. Потребление и сбережение

Следующая, пятая стадия хозяйственного кругооборота — это использование валового располагаемого дохода, иначе, стадия конечного потребления и сбережения.

Потребление (конечное потребление) представляет собой использование валового располагаемого дохода для удовлетворения текущих и перспективных потребностей и в макроэкономической статистике называется конечным потреблением, чтобы отличить его от промежуточного потребления товаров и услуг в ходе их производства.

В России на конечное потребление идет от $2/3$ до $3/4$ ВВП (хотя лучше говорить о доле потребления в валовом располагаемом доходе, но на практике объемы потребления сравнивают с объемом главного показателя системы национальных счетов — ВВП):

Когда речь заходит о конечном потреблении, то прежде всего возникает представление о потреблении со стороны домашних хозяйств. Однако потребляются не только потребительские, но и инвестиционные товары (станки, оборудование, стройматериалы), которые составляют обычно около трети всего конечного потребления. Они предназначены для восполнения выбывающего реального капитала, говоря по-другому, расходуются на производственное потребление. Главным покупателем потребительских благ остаются домашние хозяйства, а инвестиционных товаров — фирмы.

В принципе, потребление домашних хозяйств можно определить достаточно точно. Но здесь возникают свои трудности. Одни товары, например продукты питания, напитки, различные услуги, потребляются сразу (это так называемое текущее потребление). Другие, а именно товары длительного пользования (автомобили, мебель, техника и др., кроме жилищ), расходы на приобретение, строительство и ремонт которых относят к инвестициям (см. ниже), потребляются постепенно в течение ряда лет, можно сказать, потребляются по частям. Потребление этих товаров исчисляют не по полной их стоимости, а по стоимости того количества услуг, который предоставляют товары длительного пользования за тот или иной отрезок времени, например за год.

Однако не весь валовой располагаемый доход тратится на потребление. Каждому экономическому агенту приходится делить полученный доход на две части — потребляемый и сберегаемый доход. Домохозяйства решают, какую часть своего дохода отложить на случай непредвиденной ситуации, для приобретения дорогостоящей вещи в следующие годы, для сохранения и увеличения своего дохода в будущем. Фирмы и банки часть своего дохода сберегают на инвестиции и резервы. Государство часть полученных доходов тратит на потребление в виде заработных плат государственным служащим, покупку продукции для государственных институтов (органов управления, армии, правоохранительных органов), на поддержку социального сектора, а часть сберегает для поддержания государственных резервов (золотовалютных, товарных, финансовых) и осуществления государственных инвестиций. Таким образом, полученный в стране доход расходуется как на конечное потребление, так и на сбережение.

Сбережение (сбережения) — доход, не израсходованный на приобретение товаров и услуг.

Всю массу сбереженных в стране средств называют термином «сбережения», а процесс осуществления сбережений — термином «сбережение». Сумма сбережений в масштабе страны — это «валовое сбережение» (иногда просто «сбережение»), а ее отношение к ВВП — это *норма валового сбережения*. В России она составляет от 1/4 до 1/3 ВВП.

Как правило, соотношение между потреблением и сбережением таково: чем выше доход домохозяйства или фирмы, тем большую часть дохода они сберегают. Уровень потребления характеризуют такие показатели, как средняя склонность к потреблению и предельная склонность к потреблению. *Средняя склонность к потреблению* — это доля дохода (Y), израсходованного на потребление (C). Она выражается как отношение C к Y . *Предельная склонность к потреблению* характеризует динамику потребления в результате прироста дохода. Увеличение дохода на одну единицу (долю, часть) ведет к росту потребления, но обычно меньше этой единицы. Предельная склонность к потреблению (M_c) исчисляется в виде отношения прироста потребления (dC) к приросту дохода (dY), т.е. $M_c = dC : dY$.

С экономической точки зрения сбережения представляют ту часть дохода общества (валового располагаемого дохода), которая призвана пойти прежде всего на инвестиции (накопление) на последней, шестой стадии экономического кругооборота.

3.3.2. Накопление

Часть сбережений уйдет за рубеж в форме экспорта капитала, часть будет потрачена государством на рост резервов и покрытие дефицита государственного бюджета, но основная часть будет потрачена на *накопление (инвестирование, инвестиции)*. Это последняя, шестая часть экономического кругооборота. В масштабах всей страны говорят о *валовом накоплении* и *норме валового накопления* (это отношение валового накопления к ВВП). В России она составляет $1/5 - 1/4$ часть ВВП.

Инвестиции — это затраты на увеличение или восполнение капитала, а процесс их осуществления называют инвестированием.

В России инвестиции принято делить на инвестиции в финансовые активы (финансовые инвестиции, финансовые вложения) и капиталобразующие инвестиции (инвестиции в нефинансовые активы).

Финансовые инвестиции — это вложения в финансовые активы в виде ценных бумаг и займов.

Подразумевается, что со временем они превратятся из финансового актива (финансового капитала) в реальный капитал, т.е. станут капиталобразующими инвестициями. Под последними понимаются инвестиции в запасы материальных оборотных средств (в основном это сырье, не до конца изготовленная продукция и еще не проданная готовая продукция) и инвестиции в основной капитал, т.е. в машины, оборудование, здания, сооружения, или, говоря по-другому, в тот реальный капитал, который служит более года. Последний вид инвестиций называют *капитальными вложениями (капиталовложениями)*.

В свою очередь, капиталовложения объединяют затраты как на возмещение, так и на прирост основного капитала.

Амортизация — инвестиционные расходы, которые направляются на возмещение износившихся машин и оборудования, на восполнение отслуживших свои сроки зданий и сооружений.

Чистые инвестиции — это инвестиции на строительство новых предприятий, создание нового оборудования, новых транспортных средств и др.

Инвестиции в реальный капитал — это основа для его увеличения или восполнения. С поправкой на выбытие реального капитала (из-за его износа, переоценки, сокращения запасов материальных оборотных средств) они называются валовым накоплением, а отношение валового накопления к валовому продукту всей страны — нормой валового накопления.

Вышеупомянутые аспекты валового накопления будут подробнее рассмотрены в гл. 16.

3.4. Кругооборот товаров и услуг

Экономика России — это более 5 млн фирм, государственных учреждений и организаций, десятки миллионов домохозяйств. Между этими экономическими агентами существует сложная система повторяющихся постоянных связей, которая в экономической теории называется *хозяйственным (экономическим) кругооборотом*. Он состоит из рассмотренных выше шести стадий:

- производство;
- образование доходов;
- распределение доходов (первичное распределение доходов);
- перераспределение доходов (вторичное распределение доходов);
- конечное потребление и сбережение;
- накопление (инвестирование).

3.4.1. Упрощенная схема хозяйственного кругооборота

Для начала представим самую простую схему экономического кругооборота — без перераспределения доходов, сбережения и накопления. В ней будут присутствовать лишь два вида экономических агентов: домашние хозяйства и предприятия (фирмы). Мы абстрагируемся от внешнеэкономических связей.

В упрощенной для наглядности схеме агрегируем «ручейки» и «реки» разнообразных товаров и ресурсов, денежных доходов и расходов на потребление в однород-

ные потоки, протекающие между фирмами и домашними хозяйствами (рис. 3.1). Условимся, что все экономические ресурсы принадлежат домашним хозяйствам (это общепринятое допущение, так как в рыночной экономике домашние хозяйства доминируют в обладании ресурсами).

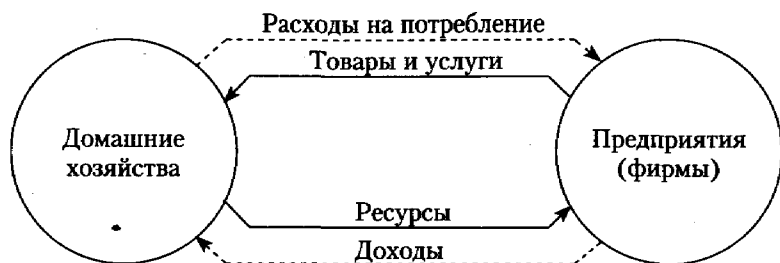


Рис. 3.1. Кругооборот ресурсов и товаров, доходов и расходов

Домашние хозяйства потребляют потребительские товары и услуги. Они оплачивают их за счет доходов, которые получают, предоставляя в распоряжение фирм труд, капитал, землю, знания и предпринимательские способности. Фирмы используют экономические ресурсы для производства экономических благ и поставляют потребительские товары и услуги домашним хозяйствам.

Термином *поток* в экономике обозначают величину экономической переменной, измененной за некоторый период времени. В нашем примере это потоки товаров и ресурсов, доходов и расходов на потребление. В результате движения потоков образуется *запас* — величина экономической переменной на какой-то момент времени. Так, 2 млн автомашин, произведенных в России в течение 2011 г., — это годовой поток, в то время как более 40 млн автомобилей, имеющих в распоряжении автопарка на конец 2011 г., — это запас.

Из всех потоков нас больше всего интересует продукт, произведенный страной за год, т.е. годовой ВВП. Он представляет собой агрегированный поток, т.е. выражает стоимость всех произведенных за год товаров и услуг за вычетом промежуточной продукции. Он также является суммарным доходом всех владельцев экономических ресурсов (см. выше).

Денежные доходы и расходы в верхней и нижней частях рис. 3.1 движутся в направлении, противоположном движе-

нию ресурсов и продукции. При этом совокупные доходы равны совокупным расходам (если в них включить и сбережение). Поэтому ВВП можно рассчитывать не только как объем произведенной продукции, но также как объем полученных доходов и как объем осуществленных расходов. Подобное равенство существует и на микроуровне: производя продукцию, фирма ее продает и получает доходы, которые затем реализуются в расходы фирмы (включая сбережение).

3.4.2. Принцип двойной записи

Равенство доходов и расходов отражено в *принципе двойной записи*, используемом в бухгалтерском учете и экономической статистике, на основании которого каждая хозяйственная операция отражается в двух колонках: колонка «Дебет» служит для учета движения активов, колонка «Кредит» — пассивов.

Например, продажа фирмой продукции с одновременной оплатой ее покупателями будет отражена следующим образом — по кредиту счета «Готовая продукция» (продукция отпущена покупателям) и одновременно по дебету счета «Денежные средства» (покупатели оплатили продукцию). При покупке продукции в кредит (за счет получения банковского кредита) задолженность фирмы будет отражена на дебете в счете «Кредиторская задолженность» и одновременно на кредите в счете «Кредиты банков».

В результате финансовое положение экономического агента может отражаться в бухгалтерском балансе, где суммируются все активы (левая сторона баланса — «актив») и источники их финансирования (правая сторона баланса — «пассив»).

3.4.3. Кругооборот с участием государства и банков

Представим более сложную картину. В процессе кругооборота помимо домашних хозяйств и предприятий принимают участие государство и финансовые корпорации (в основном банки). Государство собирает налоги и осуществляет расходы — закупает товары, выплачивает из бюджета заработную плату государственным служащим, предоставляет фирмам субсидии и домохозяйствам социальные трансферты, т.е. осуществляет перераспределение доходов. Банки перераспределяют сбережения в инвестиции.

На более подробной схеме кругооборота (рис. 3.2) функционируют уже не два, а четыре экономических агента: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство, финансовые корпорации (банки). К тому же схема содержит сбережения и инвестиции. Если представить данную схему в виде математического тождества, то оно выглядело бы так:

$$Y = C + G + I, \quad (3.1)$$

где Y — ВВП (англ. *yield* — объем выпуска); C — потребление (англ. *consumption*); G — государственное потребление, т.е. государственные расходы (англ. *government*); I — инвестиции (англ. *investment*).

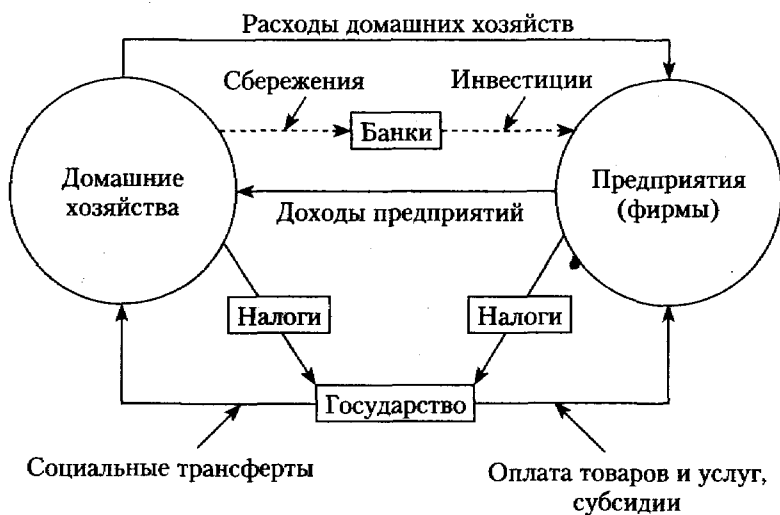


Рис. 3.2. Кругооборот с участием государства и банков

Схема кругооборота с участием государства, банков и учетом инвестиций демонстрирует процесс, в котором осуществляется рост, расширение масштабов производства. В этом случае домашние хозяйства не тратят на потребление весь доход, а откладывают часть его в форме сбережений. Как отмечалось выше, сбережения — это та часть дохода, которая не используется на потребление. Перераспределение сбережений и превращение их в инвестиции происходит при участии банков, выполняющих роль посредников.

На рис. 3.2 также показано, что государство собирает налоги с домашних хозяйств и фирм, формируя тем самым доходную часть государственного бюджета. Расходные статьи государственного бюджета включают покупку товаров и услуг (для нужд обороны и строительства дорог, содержания госорганизаций и учреждений), выплаты домашним хозяйствам социальных трансфертов, а также субсидий фирмам.

Для обеспечения нормального хода кругооборота сумма сбережений (S) должна быть равна размерам инвестиций (I), т.е. $S = I$. Плюс доходы государственного бюджета в идеале должны соответствовать его расходам.

В этой схеме, как и в предыдущей, отвлекаемся от внешне-экономических связей. Поэтому на рис. 3.1 и 3.2 изображен хозяйственный кругооборот в экономике замкнутого типа. В модель открытой экономики входит еще один участник — «заграница», рассматриваются экспортно-импортные связи, а в качестве результирующего показателя — баланс внешней торговли товарами и услугами (англ. *net export, NX*). Тогда формула ВВП будет выглядеть следующим образом: $Y = C + G + I + NX$. В экономической теории она именуется *основным макроэкономическим тождеством*.

3.5. Деньги: сущность и происхождение

Почти все отображенные в схемах хозяйственного кругооборота связи (потоки) опосредованы денежными средствами (в рыночной экономике ресурсы, товары и услуги оплачиваются, а расходы, налоги, социальные трансферты и субсидии, сбережения и инвестиции осуществляются в денежной форме). Поэтому целесообразно рассмотреть сущность денег.

3.5.1. Что такое деньги

Существует много определений, поясняющих, что такое *деньги*. Одно из наиболее простых гласит: деньги — это все то, что принимается в обмен на товары и услуги. Согласно другому определению, деньги — это актив (как вариант — специфический товар), выполняющий роль всеобщего эквивалента, обеспечивающего возможность обмена одних экономических благ и ресурсов на другие.

Что же принято понимать под всеобщим эквивалентом? Под этим признается уникальное свойство всеобщей обме-

ниваемости денег на другие экономические активы (или свойство *ликвидности*). Владелец денежных средств может обменять их на любой из имеющихся товаров (активов). Кстати, поэтому под ликвидностью того или иного актива, как правило, понимается его способность быть обмененным на деньги, обладающие совершенной ликвидностью.

То, что в рыночной экономике деньги служат всеобщим эквивалентом, подтверждается их функциями:

- деньги как мера стоимости позволяют дать количественное измерение стоимости товара, т.е. определить ему цену;

- деньги как средство платежа дают возможность расплачиваться за любые экономические блага и ресурсы;

- деньги как средство обращения являются таким товаром, который в ходе экономического кругооборота обменивается на любой другой товар;

- деньги как средство сбережения позволяют хранить активы в наиболее ликвидной форме.

То, что деньги опосредуют весь хозяйственный оборот, позволяет воздействовать на него прежде всего через деньги.

3.5.2. Возникновение денег

История возникновения денег и формирования их функций органично связана с развитием обмена. Меновая торговля (бартер), т.е. обмен продукта на продукт — зерна на рыбу, кожи на соль, глиняных сосудов на украшения, — была приемлема на первых этапах хозяйственной деятельности, когда обмен не играл определяющей роли, носил зачастую случайный характер. Так, между людьми, семьями, общинами происходил не только обмен благами, но существовали и другие формы взаимодействия — дарение, угощение гостей, соседская помощь, военные захваты.

Необходимость в более или менее постоянном обмене продуктами возникала постепенно, по мере появления элементов рыночной экономики. Предпосылкой или условием такого рода обмена становится развитие ремесел, появление поселений городского типа. Город и деревня начинают обмениваться ремесленными изделиями, продуктами сельского хозяйства. Но одно дело обменять соль на огурцы, другое — обменять украшения на музыкальные инструменты. Соль нужна всем, ее обладатель скорее всего найдет владельца огурцов, который нуждается в соли. А владелец украше-

ния может не найти подходящего покупателя с желаемым товаром.

Неудобство многоступенчатых обменных операций, долгие (и нередко безуспешные) поиски желаемого блага привели к выделению из мира товаров одного универсального товара, который мог бы служить инструментом и средством обмена. Товара, который необходим всем, использовался бы в качестве единицы счета (соизмерения стоимости товаров) и средства расчетов. Этот универсальный товар и начинает выполнять роль денег, функции которых постепенно расширяются.

Вначале в качестве денег использовались реальные товары. За золотом и серебром функция денег утвердилась не сразу. В качестве денег использовались зерно, соль, скот, меха, ракушки. Они могли не присутствовать в операции обмена, но служили для определения стоимости товара в качестве своеобразного образца, меры стоимости.

От продукта, служившего измерителем стоимости других благ — товаров и услуг, пошли некоторые названия денег. По одной из версий, название куны — древнерусской денежной единицы — происходит от слова «куна», т.е. куница. В свое время функции денег выполняли лошади. Их считали по гривам, что сохранило наименование «гривна» в качестве денежной единицы. По другой версии, этот термин происходит от украшений из золота или серебра в виде обруча, который носили на шее, на «загровке».

Другой источник происхождения названий денег — счетно-весовая версия. Фунт стерлингов когда-то соответствовал по весу фунту серебра; лира возникла от латинского *libra*, что означало «фунт», песета — от испанского *peseta* — «небольшой вес», рубль — от разрубленной на части гривны.

Роль посредника в обмене постепенно закрепились за слитками металла — золотом и серебром, а затем и за монетами из этих металлов. Позже появились бумажные деньги. В Средние века банкиры, располагавшие капиталом, осуществляли посредничество в платежах. Расчеты между клиентами, хранившими деньги у тех же банкиров, производились путем безналичных расчетов, а в качестве инструментов использовались векселя банкиров. Они свидетельствовали о размерах принятых на хранение денежных сумм и обязательств выдавшего вексель (банкаира) вернуть вклад владельцу. На их основе банки стали выпускать собственные расписки — банковские билеты (банкноты), которые банки

обязывались разменивать на металлические деньги и которые стали использоваться в качестве средств обращения вместо монет из благородных металлов.

В связи с ростом потребностей в денежных средствах возникли эмиссионные банки, выпускавшие деньги путем эмиссии своих банкнот. Постепенно банкноты превратились в бумажные деньги, не подлежащие обычному размену на металлические деньги. Их покупательная способность обеспечивалась авторитетом и государством, его экономическими возможностями.

Выпускаемые центральным банком страны банкноты и национальным министерством финансов казначейские билеты обычно обязательны к приему на территории данного государства. Их обменный курс (т.е. пропорции обмена на деньги других стран) определяется главным образом количеством товаров и услуг, которые можно приобрести (купить) на эти деньги.

Выводы

1. Экономические агенты постоянно взаимодействуют друг с другом. Этот процесс имеет форму хозяйственного кругооборота, который разбивается на стадии производства, образования доходов, первичного распределения доходов, вторичного распределения доходов (перераспределения), конечного потребления и сбережения, накопления (инвестирования).

2. Процесс создания экономических благ называется производством. В системе национальных счетов производство разделено на виды экономической деятельности, т.е. по схожести продукции. В экономической теории и практике производство разбивают на отрасли, которые делят на подотрасли, а с другой — группируют в комплексы.

3. Распространено деление экономики на секторы: первичный, вторичный и третичный. Первичный и вторичный секторы нередко объединяют в сферу материального производства. Часто из третичного сектора выделяют отрасли, имеющие ярко выраженную социальную направленность, называя их социальной сферой (социальным сектором). Нередко из всей экономики выделяют транспорт, производство электроэнергии, газа и воды, называя это инфраструктурой (инфраструктурным сектором). Различают также реальный и финансовый секторы: в реальном секторе создаются товары и услуги (кроме финансовых), а финансовый сектор производит только финансовые услуги. Взаимосвязь современной экономики с внешним миром настолько важна, что из реального и финансового секторов выделяют внешний (внешнеэкономический) сектор.

4. Разделение производства продукции между различными работниками, предприятиями и их подразделениями, отраслями, регионами страны, а также между странами иллюстрирует многообразные процессы разделения труда. В ходе разделения труда экономические агенты ориентируются на производство ограниченного круга продуктов, что называется специализацией. Разделение труда порождает не только специализацию, но и кооперацию.

5. Специализация на производстве отдельных продуктов порождает необходимость в обмене. Производя одни блага, экономические агенты обменивают их на другие. Неравномерность наличия экономических ресурсов также порождает обмен ими. Таким образом, обмен — это движение благ и ресурсов между экономическими агентами. В хозяйственной жизни обмен благами и ресурсами чаще всего принимает форму торговли между домохозяйствами, фирмами, регионами, странами.

6. В результате производства продукции экономические агенты получают от этого доходы. В рыночной экономике это преимущественно денежные доходы. Распределение доходов (первичное распределение) означает определение размера дохода, получаемого экономическими агентами. Оно дополняется вторичным распределением доходов (перераспределением доходов) через систему налогов, субсидий, социальных выплат из государственного бюджета. Если первичное распределение доходов осуществляется через механизм рынка, то процесс перераспределения протекает при активном участии государства.

7. Потребление представляет собой использование перераспределенного дохода для удовлетворения текущих и перспективных потребностей. Главным потребителем потребительских благ остаются домашние хозяйства, а инвестиционных товаров — фирмы. Однако не весь полученный в ходе распределения и перераспределения доход тратится на потребление. Полученный в стране доход расходуется как на конечное потребление, так и на сбережение. Сбережение (сбережения) — доход, не израсходованный на приобретение товаров и услуг. С экономической точки зрения сбережения представляют ту часть дохода общества (национального дохода), которая призвана пойти прежде всего на инвестиции (накопление), т.е. затраты на увеличение или восполнение капитала.

8. Между экономическими агентами существует сложная система повторяющихся постоянных связей, которая в экономической теории называется хозяйственным (экономическим) кругооборотом.

9. Почти все отображенные в схемах хозяйственного кругооборота связи (потоки) опосредованы деньгами. Это актив (как вариант — специфический товар), выполняющий роль всеобщего эквивалента, обеспечивающего возможность обмена одних экономических благ и ресурсов на другие. Под всеобщим эквивалентом понимается уникальное свойство всеобщей обмениваемости денег на другие экономические активы (или свойство ликвидности).

Термины и понятия

Производство (производство благ)
Первичный, вторичный и третичный секторы экономики
Социальная сфера (социальный сектор)
Реальный сектор
Финансовый сектор
Внешнеэкономический (внешний) сектор
Разделение труда
Специализация
Кооперация
Обмен
Распределение доходов (первичное распределение доходов)
Перераспределение доходов (вторичное распределение доходов)
Потребление (конечное потребление)
Средняя склонность к потреблению
Предельная склонность к потреблению
Сбережение (сбережения)
Норма валового сбережения
Накопление (инвестирование)
Инвестиции
Чистые инвестиции
Норма валового накопления
Экономический (хозяйственный) кругооборот
Поток
Запасы
Принцип двойной записи
Основное макроэкономическое тождество
Деньги
Ликвидность

Вопросы для самопроверки

1. Что такое финансовый и реальный секторы экономики? Чем они отличаются?
2. Какова роль обмена в рыночной экономике?
3. Чем распределение доходов отличается от их перераспределения?
4. Что такое потребление и сбережение? Как они взаимосвязаны между собой?
5. Каков смысл кругооборота товаров и услуг?
6. Каковы функции денег? Какие примеры из собственной жизни можете привести?
7. Что такое ликвидность?

Глава 4

ПОЛЕЗНОСТЬ, ЦЕНА, СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

4.1. Полезность и цена товара

Испытывая потребности в тех или иных благах, экономические агенты постоянно определяют их полезность, так как в условиях ограниченности ресурсов им приходится делать выбор.

4.1.1. Полезность и ее измерение

Полезностью называется то удовлетворение, которое благо приносит потребителю.

Определяя для себя степень полезности того или иного блага, потребитель, в сущности, оценивает размер того удовлетворения, которую принесет ему потребление блага. Для этого каждый потребитель как бы выстраивает для себя шкалу, по которой он оценивает полезность различных благ. Понятно, что эта шкала различна у разных людей. Однако на уровне группы, коллектива возможно выявление усредненных для его членов оценок полезности различных благ или хотя бы сравнений: какое благо имеет бóльшую для них полезность, а какое — меньшую.

Если полезность измерять в абсолютных величинах, например в баллах, то она будет называться *кардиналистской* полезностью. Однако из-за сложности ее измерения чаще используют *ординалистскую* полезность, измеряемую по порядковой шкале (это благо имеет наибольшую полезность, это — меньшую и т.д.). Понятно, что и такой подход к измерению полезности затруднителен, но в обществе в целом, в отдельных группах потребителей, он срабатывает.

4.1.2. Законы Госсена

Немецкий ученый **Герман Госсен** (1810—1858) сформулировал два закона, касающиеся оценки полезности. При описании теории предельного анализа приводился пример с водой: по мере все большей доступности для потребителя питьевой воды он оценивает ее полезность для себя во все меньшую величину и готов платить намного меньше за каждый новый литр, так как по мере увеличения количества блага его предельная полезность снижается (см. 1.5). Первый закон Госсена, более известный как *закон убывающей предельной полезности*, гласит, что каждая последующая (предельная) порция блага все менее полезна с точки зрения потребителя, а в результате и совокупная полезность всего блага для него снижается. Таким образом, если блага много, то оно ценится дешево, а именно по полезности последней (предельной) доступной потребителю порции этого блага. В нашем примере это полезность для потребителя последнего литра питьевой воды, которая и определит его оценку полезности этой воды.

Отталкиваясь от своего первого закона, Госсен сформулировал свой второй закон, известный также как *правило максимизации полезности (условие равновесия потребителя)*. Суть его можно сформулировать так: при фиксированном бюджете потребителя для максимизации общей полезности его потребительского набора предельная полезность входящих в этот набор благ должна быть одинакова.

Пример. Предположим, что мы пришли в магазин закупить на неделю сладостей, имея на это около 400 руб. (это наш недельный бюджет на сладости). Предположим также, что мы выбрали два товара — пастилу и мармелад, или А и Б, цены которых соответственно 50 и 100 руб. за 1 кг. Сколько кг товара А и Б мы купим? Иными словами, как мы распределим наш бюджет на покупку пастилы и мармелада исходя из их полезности для нас?

Оценим предельную полезность этих товаров в баллах от 1 до 10 (т.е. их кардиналистскую полезность) исходя из наших предпочтений. Согласно нашей оценке, наибольшее удовлетворение нам принесет товар Б, а товар А — несколько меньшее, и при этом полезность обоих товаров для нас убывает по мере увеличения объема их закупки (табл. 4.1).

Одновременно мы учитываем не только полезность товаров, но и его цену. Поэтому разделим предельную полезность товара на уплаченную за него цену и получим взвешенную полезность, т.е. в расчете на каждый уплаченный за тот или иной товар рубль.

Например, при покупке 3 кг пастилы получим 9 баллов предельной полезности (при этом количестве пастилы каждый кг дает 3 балла предельной полезности), что при делении на уплаченные за это количество пастилы 150 руб. (при стоимости каждого кг в 50 руб.) дает 0,06 балла предельной полезности на каждый из истраченных на 3 кг пастилы средств (см. табл. 4.1).

Таблица 4.1

Выбор сочетания товаров А и Б, максимизирующего полезность

Количество, кг	Товар А (пастила по цене 50 руб. за кг)		Товар Б (мармелад по цене 100 руб. за кг)	
	Предельная полезность, баллов за 1 кг	Взвешенная предельная полезность (предельная полезность, баллов на 1 руб.)	Предельная полезность, баллов за 1 кг	Взвешенная предельная полезность (предельная полезность, баллов на 1 руб.)
1	5	5 : 50 = 0,10	10	10 : 100 = 0,10
2	4	8 : 100 = 0,08	9	18 : 200 = 0,09
3	3	9 : 150 = 0,06	8	24 : 300 = 0,08
4	2	8 : 200 = 0,04	7	28 : 400 = 0,07
5	1	5 : 250 = 0,02	6	30 : 500 = 0,06

В данном примере предельная полезность при расчете на 1 руб. покупки совпадает в следующих комбинациях (наборах пастилы и мармелада): 1 кг товара А и 1 кг товара Б, 2 кг товара А и 3 кг товара Б, 3 кг товара А и 6 кг товара Б. Все это равенства (равновесия) взвешенных предельных полезностей. Формализуя это, мы можем записать следующее математическое равенство:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_N}{P_N}, \text{ или } \frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B},$$

где MU — предельная полезность (англ. *marginal utility*); P — цена (англ. *price*).

Однако наш бюджет фиксирован, а первый набор стоит 150 руб., второй — 400, третий — 750 руб. С нашим бюджетом выбираем второй набор. Можно проверить, что при нашем бюджете это оптимальный выбор: он дает 32 балла предельной полезности, тогда как другой возможный вариант за эти деньги — 4 кг товара А и 2 кг товара Б — даст только 26 баллов. Итак, мы сделали, как говорят экономисты, *потребительский выбор*, т.е. максимизировали потребительскую полезность в условиях ограниченности своего дохода.

Продельываем ли мы каждый раз такие вычисления при покупке товаров? Конечно, нет, но в случае дорогих покупок мы стараемся проделать нечто подобное.

4.1.3. Понятие и сущность цены

Ценой называется количество денег, за которые продается и покупается экономическое благо.

Цена определяется на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов.

Что лежит в основе цены? Различные школы и направления экономической теории предлагают различные ответы на этот простой, казалось бы, вопрос. Классическая экономическая теория полагала, что в основе цены товара лежат затраты (издержки) на производство этого товара, т.е. плата за использованные экономические ресурсы. Как писал Адам Смит, цена «сводится — непосредственно или в конечном счете — к... трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли»¹. Трудовая теория стоимости, полагающая, что главный фактор определения стоимости и цены — это труд, была развита другим классиком, **Давидом Рикардо** (1772—1823).

В противоположность классической теории маржиналистская теория полагала, что в основе цены товара лежит его полезность, точнее, предельная полезность. Еще **Карл Менгер** (1840—1921) выдвинул, а **Евгений Бем-Баверк** (1851—1914) развил положение, что именно соотношение предельных полезностей обмениваемых товаров и обуславливает пропорции их обмена, т.е. цены.

Неоклассическое направление в лице ее основателя **Альфреда Маршалла** (1842—1924) предложило свой взгляд на цену и ценообразование. Подход Маршалла — синтез классического и маржиналистского подхода к цене. Маршалл исходил из того, что эти подходы сосредоточили свое внимание на различных сторонах одного и того же процесса — формирования цены.

4.1.4. Два лезвия одних ножниц

Согласно подходу, выработанному неоклассическим направлением, цена товара определяется двумя принципами: предельной полезностью и издержками производства.

¹ *Смит А.* Указ. соч. С. 106.

Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обусловливается степенью полезности товара.

Цена, которую желает получить продавец, имеет в своей основе издержки производства товара.

Цены формируются не посредством их усреднения, а в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения. Это два взаимодействующих между собой принципа цены. Маршалл писал: «Принцип “издержек производства” и принцип “конечной полезности”, без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножиц»¹.

А как быть с наценкой посредников (т.е. продавцов товара, не производимого ими самими), которая добавляется к цене продаваемого ими товара? Общепринятый подход к этому вопросу состоит в том, что даже тот продавец, который продает им же изготовленную продукцию, включает в ее цену издержки обращения (транспортировки, хранения, рекламы, продажи и т.д.), не говоря уже о продавцах не собственной продукции, которые просто добавляют свои издержки обращения (включая свою прибыль) к цене, по которой они купили товар у его производителя. Таким образом, посредник не меняет сути механизма установления цены.

4.1.5. Стоимость

В экономической и другой жизни широко известен термин *стоимость*, который во многих случаях употребляется как аналог термина *цена* (например, стоимость товара).

В то же время этому термину часто придают другие, отличные от цены, значения. Так, стоимость может рассматриваться как величина расходов потребителя (стоимость потребительской корзины). Другое значение, в котором употребляется данный термин, — это величина расходов производителя (стоимость производства продукции). Термин «стоимость» используется и при анализе экономических категорий (добавленная стоимость).

Что позволяет этому термину быть употребимым в столь разных случаях? Вероятно то, что стоимость подразумевает

¹ Маршалл А. Указ. соч. Т. 3. С. 282.

не только цену, но и денежную оценку того, что не всегда имеет рыночную цену (стоимость производства продукции), или является суммой цен (стоимость потребительской корзины), или же может рассчитываться по разным ценам (как, например, добавленная стоимость — см. гл. 2 учебника «Макроэкономика»).

4.2. Спрос и предложение

4.2.1. Что такое спрос?

Спрос — это количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели за определенный период времени при всех возможных ценах на этот товар.

В экономике действует так называемый *закон спроса*, суть которого можно выразить следующим образом: при прочих равных условиях величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар. Действие закона спроса объясняют существованием эффекта дохода и эффекта замещения. Эффект дохода выражается в том, что при снижении цены товара потребитель чувствует себя богаче и хочет приобрести большее количество товара. Эффект замещения состоит в том, что при снижении цены товара потребитель стремится заместить этим подешевевшим товаром другие, цены которых не изменились.

Понятие «спрос» отражает не только желание, но и возможность приобрести товар, т.е., как правило, подразумевает не просто потребность в каком-либо товаре, а платежеспособный спрос на этот товар. Если есть потребность в товаре, но отсутствует возможность приобрести товар, то отсутствует и спрос (платежеспособный спрос) на данный товар. Например, у некоего потребителя есть желание приобрести автомобиль за 1 млн руб., однако он не располагает такой суммой. В данном случае мы имеем желание, но не имеем возможности заплатить, поэтому спрос на автомобиль со стороны данного потребителя отсутствует.

Закон спроса действует ограниченно в следующих случаях:

- при ажиотажном спросе, вызванном ожиданием покупателей повышения цен;

- для некоторых редких и дорогих товаров, покупка которых остается средством накопления (золото, серебро, драгоценные камни, антикварные изделия и т.п.);
- при переключении спроса на более новые и качественные товары (например, при переключении спроса с пишущих машинок на домашние компьютеры снижение цен пишущих машинок не приведет к повышению спроса на них).

Изменение количества товара, которое покупатели хотят и могут приобрести, в зависимости от изменения цены этого товара называют *изменением величины спроса*. На рис. 4.1 графически изображена зависимость между ценой пылесоса и величиной спроса на него. Изменение величины спроса — это движение по кривой спроса.

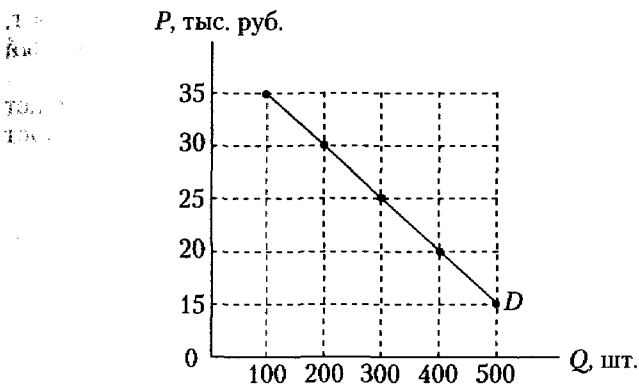


Рис. 4.1. График спроса:

D (англ. *demand*) — спрос; P (англ. *price*) — цена;
 Q (англ. *Quantity*) — величина спроса

Если цена пылесоса снизится с 30 до 20 тыс. руб., то величина спроса на него возрастет с 200 до 400 шт. ежедневно, и наоборот.

Однако цена — не единственный фактор, оказывающий влияние на желание и готовность потребителей приобрести товар. Изменения, вызванные воздействием всех других факторов, кроме цены, называют *изменением спроса*. Все эти и другие факторы (так называемые неценовые) воздействуют как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения спроса.

К неценовым факторам относятся изменения:

- в доходах населения. Если доходы населения растут, то у покупателей возникает желание приобретать больше товаров вне зависимости от цен на них. Например, растет спрос на высококачественные одежду и обувь, товары длительного пользования, недвижимость и т.п.;

- в структуре населения. Например, увеличение рождаемости приводит к росту спроса на детские товары; старение населения влечет за собой увеличение спроса на лекарства, предметы ухода за пожилыми людьми;

- цен на другие товары. К примеру, повышение цен на говядину может привести к росту спроса на продукт-заменитель — мясо птицы и т.п.;

- вкусов потребителей, моды, привычек и т.п. и другие факторы, не связанные с ценой;

- в ожиданиях покупателей. Так, если они ожидают, что в скором времени цена на товар снизится, то в данный момент они могут сократить свой спрос.

На рис. 4.2 влияние неценовых факторов на спрос может быть изображено как сдвиг кривой спроса вправо (рост спроса) или влево (снижение спроса).

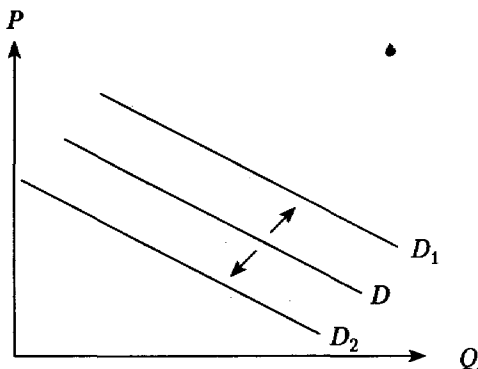


Рис. 4.2. Влияние неценовых факторов на спрос:

D, D_1, D_2 — спросы соответственно первоначальный, возросший, уменьшившийся

4.2.2. Что такое предложение?

Предложение — это количество товара, которое хотят и могут предложить продавцы за определенный промежуток времени при всех возможных ценах на этот товар.

Закон предложения состоит в том, что при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем выше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже величина его предложения.

На рис. 4.3 графически изображена зависимость между ценой товара и тем его количеством, которое продавцы готовы предложить на продажу. Движение вдоль кривой предложения называют изменением величины предложения. Если цена пылесоса повысится с 20 до 30 тыс. руб., то количество предлагаемых пылесосов увеличится с 200 до 400 шт. ежедневно, и наоборот.

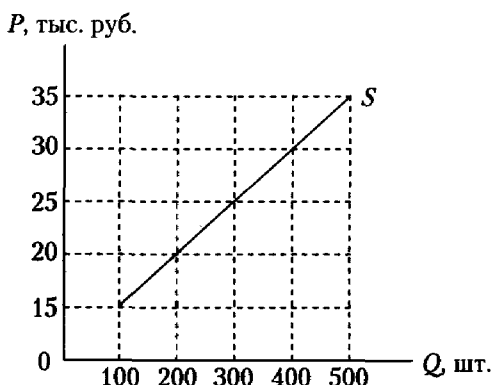


Рис. 4.3. График предложения:

S (англ. *supply*) — предложение; P — цена;
 Q — величина предложения

Помимо цены на предложение оказывают воздействие и неценовые факторы, среди которых выделяются следующие:

- **изменение издержек фирмы.** Снижение издержек в результате, к примеру, технических нововведений или снижения цен на сырье и материалы приводит к росту предложения. Наоборот, рост издержек в результате повышения цен на сырье или введения дополнительных налогов на производителя вызывает уменьшение предложения;

- **снижение налогов для производителей.** Способствует стимулированию роста предложения, наоборот, уменьшение субсидий со стороны государства может привести к сокращению предложения;

• *увеличение (сокращение) количества фирм в отрасли.*
Приводит к увеличению (уменьшению) предложения.

На рис. 4.4 влияние неценовых факторов на предложение изображено как сдвиг кривой предложения вправо (рост предложения) или влево (сокращение предложения). В данном случае говорят об изменении предложения.

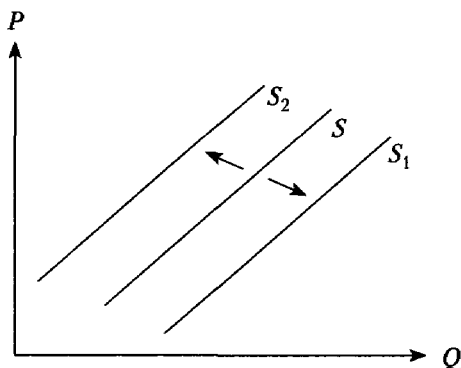


Рис. 4.4. Влияние неценовых факторов на предложение:

S , S_1 , S_2 — предложение соответственно первоначальное, возросшее, уменьшившееся

4.3. Равновесие и равновесная цена на товарном рынке

4.3.1. Равновесие на рынке товара

Равновесие на рынке (рыночное равновесие) того или иного товара представляет собой такое состояние этого рынка, на котором количество спрашиваемого товара по конкретной цене равно количеству предлагаемого товара по той же цене (это количество товара называют равновесным).

Рыночное равновесие означает, что все покупатели, которые могут и хотят приобрести на рынке данный товар по цене P — приобретут его, а все продавцы, желающие и готовые продать товар по цене P — продадут его. При этом на рынке не будет ни дефицита, ни излишка данного товара. В экономической теории подразумевается, что состояние равновесия (равновесное состояние) — обычное для товарных рынков.

На равновесном рынке действует *равновесная цена*, т.е. такая, при которой количество предложенного на рынке

Товара равно количеству, на который предъявлен спрос. Цена устанавливается на рынке под воздействием спроса и предложения. На рис. 4.5 представлен график равновесия. При данной равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести товар, а также желание и готовность продавцов его продать совпадают.

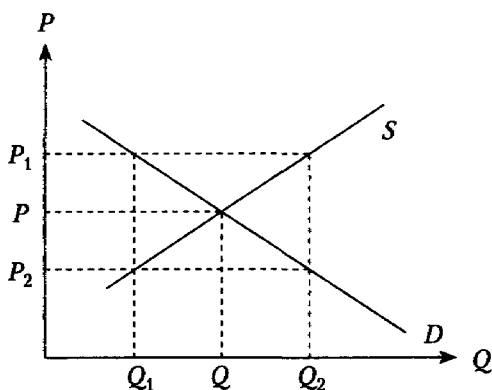


Рис. 4.5. Равновесие на рынке:

P — равновесная цена; Q — равновесный объем продаж

Что произойдет, если цена повысится и станет P_1 ? В этом случае желания продавцов и покупателей не совпадут. Покупатели при такой цене будут готовы купить товар в количестве Q_1 , а продавцы захотят предложить количество Q_2 . Продукция в объеме $Q_2 - Q_1$ представит собой излишек на рынке, который не будет куплен. Как поступят продавцы? С тем чтобы продать излишки, они предоставят покупателям скидки, цена начнет падать до тех пор, пока не установится на уровне P .

Аналогичная картина создастся, если цена окажется ниже равновесной, т.е. P_2 . Несовпадение интересов продавцов и покупателей выразится в возникновении дефицита в объеме $Q_2 - Q_1$. Желающие приобрести недоступный товар будут переплачивать до тех пор, пока цена не поднимется до уровня цены равновесия P .

В экономике действует ценовой механизм, который состоит в следующем:

- цена на рынке стремится к тому уровню, при котором спрос равен предложению;

• если под воздействием неценовых факторов произойдет изменение в спросе или предложении, то установится новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения.

Как действует механизм спроса и предложения? Что произойдет, если спрос на какой-либо товар изменится в результате влияния неценовых факторов? Предположим, что спрос на некий товар А повысился, т.к. этот товар стал более модным.

Повышение спроса на рис. 4.6 отразится как сдвиг кривой спроса вправо (с D_1 до D_2). В результате установится новая равновесная цена P_3 , которая выше цены первоначального равновесия P_1 , а продавцы начнут предлагать больше товара Q_2 . Высокая рыночная цена в дальнейшем привлечет новых производителей и продавцов к производству и продаже товара А, что приведет к росту предложения. Кривая предложения переместится вправо (с S_1 до S_2). Результатом подобных изменений станет новое равновесие (P_2, Q_3). Такие изменения на рынке происходит постоянно, поэтому понятие равновесной цены может быть применимо только к данному конкретному моменту времени.

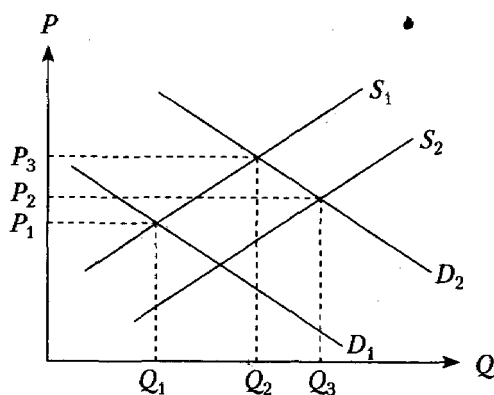


Рис. 4.6. Спрос, предложение, цена

4.3.2. Излишек потребителя, излишек производителя

В табл. 4.2 представлены величины спроса и предложения пылесосов при разных ценах на них. Мы видим, что только при цене 25 тыс. руб. готовность покупателей приобрести пылесосы и продавцов их продать совпадают. Рыноч-

ная цена на взятый нами в качестве примера пылесос установится на уровне 25 тыс. руб., при этом ежедневно будет продаваться 300 шт. таких пылесосов.

Таблица 4.2

Равновесие на товарном рынке

Цена, тыс. руб.	Величина спроса, шт.	Величина предложения, шт.
15	500	100
20	400	200
25	300	300
30	200	400
35	100	500

Однако мы видим, что некоторые покупатели были готовы заплатить за пылесос больше. Так, если бы цена составляла 30 тыс. руб., 200 человек осуществили бы такую покупку, и даже при цене 35 тыс. руб. нашлись бы 100 человек, которые все-таки согласились бы приобрести этот пылесос.

Таким образом, покупатели, готовые заплатить за пылесос больше, чем его сегодняшняя рыночная цена, получают выгоду. Они реально платят меньше, чем готовы.

Разница между той ценой товара, которую готов заплатить потребитель, и фактически сложившейся рыночной ценой, которую потребитель реально платит, называется *излишком потребителя (потребительским излишком)*.

Потребительский излишек — это реальная выгода потребителя, возникающая вследствие того, что он приобретает товар по цене ниже той, которую он готов заплатить.

Если посмотрим на ситуацию с позиции продавцов, то увидим, что они также получают выгоду. Действительно, 100 пылесосов были бы проданы, даже если бы цена упала до 15 тыс. руб. А при цене 20 тыс. руб. за пылесос продавцы готовы были продать 200 шт. этих пылесосов. Фактическая рыночная цена оказывается выше, чем та, по которой продавцы готовы продать пылесосы.

Разница между той ценой товара, по которой продавец готов его продать, и фактически сложившейся рыночной ценой, по которой продавец реально продает, называется *излишком производителя*.

В результате и производитель, и потребитель в процессе купли-продажи товара получают выгоду. Например, каждый из 200 потребителей, готовых приобрести пылесос по цене 30 тыс. руб., и реально заплативших 25 тыс. руб., получает выгоду в размере 500 руб. (невыплаченные денежные средства). Производитель готов был продать 200 пылесосов по цене 20 тыс. руб., но продает их по более высокой цене — 25 тыс. руб. Его реальная выгода — 500 руб. за один проданный пылесос.

4.3.3. Регулирование цены

Ценовой механизм действует таким образом, что любое нарушение равновесия влечет за собой его автоматическое восстановление. Однако иногда равновесие нарушается искусственно — либо в результате вмешательства государства, либо в результате деятельности монополий, заинтересованных в поддержании монопольно высоких цен.

«Ценой пола» называют установленную минимальную цену, ограничивающую дальнейшее ее снижение. *«Цена потолка»*, напротив, ограничивает повышение цены.

Цены «пола» и «потолка» могут быть установлены государством, регулирующим ценообразование на рынке. Примером установления цены «пола» служат интервенции государства на отечественном рынке зерновых, когда государство начинает активно закупать зерно при падении цен на него ниже некоторого уровня для того, чтобы рыночные цены не стали ниже этого уровня. Это проводится с целью обеспечить определенный уровень доходов отечественных производителей зерна. С ценами «потолка», регулируемые государством, мы сталкиваемся чаще. К примеру, в России в качестве цен «потолка» можно рассматривать ежегодно устанавливаемые ограничения на рост железнодорожных тарифов, стоимость газа и электроэнергии.

Часто цены «потолка» занижены по сравнению с равновесной ценой и препятствуют повышению рыночной цены до уровня равновесия. Подобные заниженные цены, как правило, устанавливаются в результате политики государства, направленной на «замораживание» цен, т.е. фиксирование их на определенном уровне, с тем чтобы приостановить инфляцию и воспрепятствовать снижению жизненного уровня.

Экономисты — сторонники неолиберального направления в экономике, т.е. приверженцы ничем не ограниченной экономической свободы, возражают против применения «пола» и «потолка», поскольку это нарушает рыночный механизм. Они полагают, что механизм ценообразования автоматически устраняет излишки и дефицит. Пока цены могут свободно достигать своего уровня равновесия, закон спроса и объем предложения отменить нельзя.

Приверженцы других направлений экономической науки, несколько не умаляя значения ценового механизма, предлагают не дожидаться автоматического регулирования спроса и предложения. Одни считают, что необходимо регулировать спрос посредством управления занятостью, кредитом и денежной массой (кейнсианцы), другие рекомендуют регулировать предложение посредством изменений в налоговой политике и инвестициях (неоклассики — сторонники экономики предложения).

Рассмотрение законов спроса и предложения, а также ценового механизма позволяет сделать следующие выводы:

- фирмы могут расширять и сужать производство в зависимости от изменения спроса, иными словами, они свободны в выборе объема и структуры выпуска;
- цены гибки и меняются под воздействием спроса и предложения;
- если на рынке произойдет какое-то событие, нарушающее сложившееся равновесие, то фирмы-производители обязательно среагируют на изменение рыночных условий и начнется процесс приспособления производителей и потребителей к новым условиям. В результате сформируются новая рыночная цена и новый объем производства, соответствующие изменившимся условиям.

Выводы

1. Полезностью называется то удовлетворение, которое благо приносит потребителю. Хотя оценка полезности блага зависит не только от объективных, но и от субъективных обстоятельств, возможно выявление средних для того или иного общества оценок полезности. Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена) гласит, что каждая последующая (предельная) порция блага все менее полезна с точки зрения потребителя, а в результате и совокупная полезность блага для него снижается. Условие равновесия потребителя (второй закон Госсена) можно сформулировать

так: при фиксированном бюджете потребителя для максимизации общей полезности потребительского набора предельная полезность составляющих его благ должна быть одинакова. При этих условиях осуществляется потребительский выбор, т.е. максимизация потребительской полезности в условиях ограниченности своего дохода.

2. **Ценой** называется количество денег, за которые продается и покупается экономическое благо. Цена определяется на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов, в ходе которого они, сравнивая предложение и спрос на товар, устанавливают цену. Основу этого механизма описывает теоретическая модель, объясняющая величину цены как компромисс между издержками производства и полезностью товара.

3. **Полезностью** называется то удовлетворение, которое благо приносит потребителю. Хотя оценка полезности зависит от субъективных обстоятельств, действует закон убывающей предельной полезности.

4. Важнейшие категории микроэкономического анализа — спрос и предложение, которые подчинены действию определенных законов. Согласно закону спроса потребители готовы приобрести по низкой цене большее количество товара, чем по высокой; между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость. Закон предложения предусматривает прямую зависимость между ценой и объемом предлагаемого к продаже товара: по более высокой цене производитель готов выпускать и продавать большее количество товара, чем по низкой.

5. **Равновесная цена** и **объем продаж** устанавливаются в точке, где намерения продавцов и покупателей совпадают. Изменения в спросе или предложении, вызванные действием неценовых факторов (изменением потребительских предпочтений, ростом денежных доходов, введением дополнительных налогов и пр.), приводят в действие рыночные силы, благодаря которым равновесие на рынке устанавливается в новой точке.

Термины и понятия

- Полезность (кардиналистская и ординалистская)
- Законы Госсена (закон убывающей предельной полезности и правило максимизации полезности)
- Потребительский выбор
- Цена
- Стоимость
- Спрос
- Закон спроса
- Предложение
- Равновесие на рынке (рыночное равновесие)

Закон предложения
Равновесная цена
Цены «пола» и «потолка»

Вопросы для самопроверки

1. Почему полезность блага убывает по мере увеличения количества этого блага?
2. Каков смысл и механизм работы второго закона Госсена?
3. В чем разница в подходах к ценообразованию классиков и маржиналистов? Как их примирил Маршалл?
4. Как достигается равновесие на рынке товара?
5. Как изменится равновесная цена товара, если спрос на этот товар не претерпит изменений, а у фирм-производителей вырастут издержки?
6. Товары А и Б являются взаимозаменяемыми. Как изменится спрос на товар Б, если цена товара А повысится (понижится)? Что произойдет, если товары А и Б дополняют друг друга?

Глава 5

РЫНОК

5.1. Сущность и условия формирования рынка

В экономической теории термин «рынок» имеет несколько значений, но основное его значение таково: это механизм взаимодействия покупателей и продавцов экономических благ и ресурсов. Он не только определяет цену, но и обслуживает все стадии экономического кругооборота и поэтому служит главным регулятором хозяйственной жизни.

Каковы же условия, сделавшие рынок необходимым?

5.1.1. Условия функционирования рынка

Первое условие — разделение труда, которое ведет к специализации и обмену. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других необходимых ему предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, т.е. для удовлетворения потребностей других экономических агентов.

Второе условие — самостоятельность экономических агентов и прежде всего суверенитет потребителя и свобода предпринимательства. Самостоятельность экономических агентов имеет место в рыночной экономике потому, что в ней подавляющая масса экономических агентов обладает принадлежащей им собственностью (см. 6.1). Именно поэтому они свободны в принятии хозяйственных решений, хотя эта свобода ограничена существующими в национальной и мировой экономике ограничениями. Для соблюдения этих свобод и ограничений существуют *институты*, т.е. законы, нормы,

традиции, организационные структуры. Именно институты создают ту среду, «правила игры», в которой функционируют рынки, и определяют систему сдержек и противовесов, противодействующих произволу и деформации рыночных отношений. Но в целом, чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Третье условие — наличие конкуренции. Обладая собственностью и свободой действий, экономический агент не всегда будет действовать в интересах общества. К этому его принуждают не только институты с их «правилами игры», но и конкуренция со стороны других экономических агентов (см. ниже).

5.1.2. Трансакционные издержки

На рынке совершаются сделки между покупателями и продавцами экономических благ.

Расходы на совершение рыночных сделок называются *трансакционными издержками*.

Они охватывают издержки на сбор и обработку информации о состоянии рынка, на поиск покупателя (продавца) и ведение с ним переговоров и заключение контракта, а также на контроль за его соблюдением.

Нобелевский лауреат **Рональд Коуз** (р. 1910) в своей знаменитой статье «Природа фирмы» выдвинул гипотезу (ее теперь разделяют большинство экономистов), согласно которой наиболее эффективно рыночные сделки осуществляются через фирмы, а не между индивидами. По мнению Коуза, экономия на трансакционных издержках — одна из главных причин существования фирм вообще. Если разделение труда и вытекающая из него специализация заставляют всех экономических агентов прибегать к обмену, то на издержках этого обмена (трансакционных издержках) можно экономить, если передать их тем экономическим агентам, которые специализируются на хозяйственных операциях, связанных с этими издержками, — у них эти издержки меньше.

Поэтому существование трансакционных издержек обуславливает выгодность для производителей и потребителей существования посредников.

5.1.3. Виды рынков и их структура

Рынок как механизм состоит из отдельных («малых») рынков — капитала, труда, продовольствия, жилья, страховых услуг и т.д. Их можно сгруппировать в два вида: рынки ресурсов и рынки продукции (товаров и услуг).

Экономические агенты возникают на «большом» рынке как собственники экономических ресурсов. Через соответствующие «малые» рынки они продают фирмам свои ресурсы, получая за это доходы. Фирмы используют приобретенные ресурсы для организации производства продукции, которую затем продают на рынках продукции. Здесь она приобретается потребителями за их доходы.

5.2. Функции рынка

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами. Рыночный механизм призван найти ответы на три ключевые вопроса: что, как и для кого производить. Для этого рынок выполняет ряд функций (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Функции рынка

5.2.1. Ценообразующая функция

В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство.

В отличие от социалистической экономической системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полез-

ности данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

5.2.2. Информационная функция

Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Растущие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, снижающиеся цены — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации, выдающий обобщенные данные по всему хозяйственному пространству, которое он охватывает. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособливая к запросам рынка свои расчеты и действия.

5.2.3. Регулирующая функция

Эта функция связана с воздействием рынка на все стадии хозяйственного кругооборота, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена — сигнал к расширению производства, падает цена — сигнал к его сокращению. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

Образно говоря, на рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал еще Адам Смит: «Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им».

В то же время, являясь регулятором хозяйственной жизни, рынок неоднократно демонстрировал, что не все процессы макроэкономического регулирования ему подвластны. Это проявляется в периодических спадах, инфляции, безработице.

5.2.4. Посредническая функция

Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем.

5.2.5. Санирующая функция

Рыночный механизм — это достаточно жесткая, в известной мере жестокая система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

В реальной экономике решения принимаются на основе тысяч информационных данных, информации различных видов. Носителями этой многовидовой информации служат особые знаковые информаторы — сигналы. Сигналы подсказывают, как поступить в сложившейся ситуации: по какой цене и по какому валютному курсу стоит совершать операцию. Сигналами могут служить индикаторы деловой активности, изменения важнейших экономических параметров, состояние экономики в различных странах.

Как свидетельствует опыт, средний цикл малого бизнеса не превышает пяти лет. В конкурентной борьбе нередко гибнут и крупные фирмы. Разумеется, монополизация деформирует санирующий механизм рынка. И все же монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился.

5.3. Конкуренция

Формирование рыночных цен — это процесс взаимодействия производителей (продавцов) и потребителей (покупателей), преследующих диаметрально противоположные цели.

Как взаимоувязываются эти различные стремления экономических агентов? Каким образом при возникновении дефицита или, напротив, избытка товаров эти перекосы сравнительно быстро устраняются? Кто стимулирует действия миллионов производителей и покупателей, принуждая расширять производство одних благ и сокращать предложение других?

Эту постоянную работу выполняет механизм цен и конкуренции. При этом цена способна выполнять свою функцию регулятора денежных и товарных потоков лишь при наличии конкурентной борьбы участников хозяйственной (экономической) деятельности. Конкуренция во многом направляет действия «невидимой руки», о которой писал Смит. Наряду с частной собственностью, конкуренция — один из столпов рынка.

5.3.1. Понятие конкуренции

По самому общему определению, *конкуренция* — это соперничество между участниками рынка. В то же время по поводу сути конкуренции имеют место различные трактовки в зависимости от позиций, занимаемых теоретиками.

По мнению неоклассиков, конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке. **Йозеф Шумпетер** (1883—1950) считал, что главное в конкурентной борьбе — внедрение нововведений, «созидающее разрушение» отжившего; сама же конкуренция вовсе не идеал, технологический прогресс нередко обеспечивает монополия. Рассматривая процесс конкуренции, **Фридрих фон Хайек** (1899—1992) делал упор на роль информации, которая осуществляется через движение цен, связывает производителей и потребителей.

Достоинство конкуренции в том, что она ставит аллокацию ограниченных ресурсов в зависимость от экономических аргументов соревнующихся. Победить в конкурент-

ной борьбе обычно можно, предлагая блага (экономические ресурсы и продукцию) более высокого качества либо по меньшей цене.

Поэтому роль конкуренции заключается в том, что она способствует установлению на рынке порядка, гарантирующего производство достаточного количества качественных и продающихся по равновесной цене благ.

5.3.2. Предпосылки конкуренции. Ее виды (типы рыночных структур)

Положительный эффект конкуренции во многом зависит от тех условий, в которых она действует. Как правило, выделяют пять основных предпосылок, наличие которых необходимо для функционирования механизма конкуренции на каждом «малом» рынке:

- равенство экономических агентов, действующих на рынке (во многом это зависит от количества производителей и потребителей);
- характер производимой ими продукции (особенно степень однородности продукта);
- свобода входа на рынок и выхода с него (прежде всего отсутствие препятствий для входа в виде монополий и монополистических объединений, больших размеров капитала для организации производства);
- степень взаимозависимости фирм (насколько учитывают фирмы реакцию конкурентов на изменение объема и цены выпускаемой ими продукции);
- доступ к информации (ее симметричность для фирм).

Различают несколько видов конкуренции или так называемых типов рыночных структур.

Совершенная (чистая) конкуренция возникает при следующих условиях:

- существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию, при этом потребителю безразлично, у какой фирмы он приобретает данную продукцию;
- доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отражается на цене рыночного равновесия;
- вступление новых фирм в отрасль не встречает каких-либо препятствий или ограничений (не считая размеров

необходимого капитала); вход и выход из отрасли абсолютно свободен;

• нет ограничений на доступ той или иной фирмы информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров, технике производства и т.д.

Конкуренция, которая в той или иной степени связана с заметным ограничением свободного предпринимательства, называется *несовершенной конкуренцией*.

Для подобной конкуренции характерны незначительное количество фирм в каждой сфере предпринимательской деятельности, возможность какой-либо группы предпринимателей (или даже одного предпринимателя) произвольно влиять на конъюнктуру рынка. При несовершенной конкуренции существуют жесткие барьеры для проникновения на конкретные рынки новых предпринимателей, отсутствуют близкие заменители продукции, выпускаемой привилегированными производителями.

Существует разные типы несовершенной конкуренции. Так, полной противоположностью совершенной конкуренции служит *монополия* (греч. *monos* — один и *poleo* — продаю). В условиях монополии одна фирма остается единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей. Барьеры для вступления в отрасль для других фирм практически непреодолимы. Если в единственном числе выступает покупатель, то такая конкуренция называется *монопсонией* (греч. *monos* — один и *opsonia* — закупка). В некоторых отраслях встречается своеобразная двусторонняя монополия, когда на рынке определенной продукции выступают один продавец и один покупатель (например, в области военного производства: заказчик — государство, поставщик — единственная фирма).

Чистая монополия и чистая монопсония — сравнительно редкие типы несовершенной конкуренции. Гораздо чаще складывается *олигополия* (греч. *oligos* — немногий и *poleo* — продаю). Этот тип конкуренции предполагает существование на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной (автомобили), так и однородной (алюминий, сталь). Вступление новых фирм в отрасль, как правило, затруднено. Особенность олигополии — взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию. Примером может быть российская нефтяная

промышленность, в которой господствует несколько крупных фирм.

Между совершенной и несовершенной конкуренцией лежит такой ее тип, который является как бы их смесью и весьма часто встречается в практике, — *монополистическая конкуренция*. Студенты часто ошибочно считают, что такой тип конкуренции аналогичен монополии, хотя у фирм на этом рынке вовсе не монополия на выпуск продукции, а лишь на ту или иную марку продукции, как, например, на рынке одежды. Существуют различия в качестве, внешнем виде и других характеристиках товаров, производимых разными фирмами, которые делают эти товары отчасти уникальными (отчасти монопольным — отсюда и название этого типа конкуренции), хотя и взаимозаменяемыми. Поэтому монополистическая конкуренция представлена на рынке, в условиях которого большое количество мелких фирм предлагают хотя и близкую, но разнородную продукцию. Вход на этот рынок и выход с него в основном не связаны с какими-либо трудностями. Примерами могут быть рынки авторучек, бытовой техники и др.

5.3.3. Защита конкурентной среды

Опыт стран с длительной историей рыночной экономики свидетельствует о необходимости защиты конкурентной среды государственными средствами. Основная цель применения этих средств состоит в том, чтобы добиться оптимального сочетания различных типов конкуренции, не допустить, чтобы одни из них подавили другие и тем самым ослабили совокупные позитивные результаты конкуренции. Для этого различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию.

Добросовестная конкуренция — это такая, при которой соблюдаются правовые и этические нормы взаимоотношений с партнерами. Под *недобросовестной конкуренцией*, например, в российском законодательстве подразумеваются любые действия хозяйствующих субъектов, направленные на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, причинившие или способные причинить убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесшие или способные нанести вред их деловой репутации.

Проблема преодоления монополизма, доставшегося в основном по наследству от бывшего СССР, а также современная российская проблема недобросовестной конкуренции остаются острыми для нашего рынка. Для их решения и смягчения в России действуют Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и ряд других законодательных актов. Так, в упомянутом законе определены понятия монопольно высокой и монопольно низкой цены, а также доминирующего положения хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 50% и более, а в ряде случаев и ниже, хотя само по себе обладание доминирующим положением не является антизаконным, и поэтому закон лишь запрещает таким субъектам злоупотреблять своим положением на рынке. Статья 10 закона ориентирована на пресечение недобросовестной конкуренции; ст. 38 предусматривает крайнюю меру по отношению к субъектам предпринимательства, злоупотребляющим своим доминирующим положением, — принудительное разделение хозяйствующих субъектов. Тем не менее проблема недостаточного уровня конкуренции в России остается острой (см. 12.2).

5.4. Внешние эффекты и общественные блага

5.4.1. Экстерналии

Экстерналии (внешние эффекты) — это побочные эффекты хозяйственной деятельности одних экономических агентов для других.

Они бывают как отрицательными, так и положительными.

Отрицательные экстерналии характерны, например, для производств, загрязняющих окружающую среду. Химический комбинат загрязняет через атмосферные выбросы окружающую территорию, и от этого болеют люди в близлежащем городе. Это не сильно волнует дирекцию комбината, зато очень заботит горожан — им бы хотелось, чтобы комбинат поставил новые очистные сооружения и перестал загрязнять воздух.

Однако жители этого города не участвуют в управлении комбинатом или формировании цен на его продукцию. Следовательно, в рамках обычной рыночной деятельности их

интерес не может быть учтен. Покупатели химической продукции также мало заинтересованы в дополнительных затратах на очистку воздуха, поскольку это вызовет удорожание покупаемого ими товара. В результате загрязнение воздуха над городом оказывается внешним эффектом, посторонним по отношению к рынку химической продукции, и потому никак не учитывается в формировании цен на нем. Это, естественно, сердит жителей пострадавшего города, и они начинают требовать от правительства «навести порядок», учесть их интересы и установить нормативы вредных выбросов в атмосферу, т.е. заставляют его вмешаться в обычные рыночные процессы. В результате комбинат будет строить новые очистные сооружения или вообще менять технологию производства.

Если загрязнение внешней среды атмосферными выбросами — пример отрицательного внешнего эффекта, то расходы химического комбината на социальные цели — это пример положительного внешнего эффекта. Затраты комбината на прилегающие к нему дороги, помощь городским образовательным и культурным учреждениям, помощь малоимущим дают горожанам *положительный* внешний эффект. Но для комбината они означают рост таких *издержек* на производство продукции, которые не учитываются рынком, потому что не входят в себестоимость продукции (они будут представлять не рост издержек, а вычет из полученной химкомбинатом прибыли).

Таким образом, внешние (побочные) эффекты некоторых видов хозяйственной деятельности для общества в целом могут иметь большое значение, но рынком не учитываются. Если рыночные решения принимаются без учета всех издержек и выгод, связанных с производством и потреблением некоторых благ, то эти решения оказываются далекими от совершенства. Более того, недоучет внешних эффектов означает игнорирование потерь или выгод некоторых групп домохозяйств или фирм, а это может породить общественные конфликты. Они решаются как за счет переложения затрат на экстерналии их производителей (их обязывают минимизировать отрицательные внешние эффекты), так и за счет производства общественных благ (государство берет на себя полностью или частично социальные расходы комбината).

5.4.2. Общественные блага

Общественные блага — это товары и услуги, которые предоставляются государством на благо всем или большинству домохозяйств.

В отличие от остальных, производимых рынком благ (они называются *частными благами*), общественные блага оплачиваются из бюджета, а не покупаются отдельными потребителями на рынке. Ассортимент общественных благ огромен. Сюда относятся не только социальные блага, но и государственные услуги по управлению обществом, его охране, обороне и т.д.

Особенность общественных благ состоит в том, что ими может (часто — должен) пользоваться каждый, но он не обязан за них платить. Бесплатной государственной дорогой может пользоваться каждый автовладелец. При этом он обязан бесплатно пользоваться дорожными знаками, регулирующими правила движения. Общественные блага бесплатны для потребителя, но не бесплатны для общества, которое для их производства платит налоги в бюджет.

Производство этих «бесплатных» благ связано с издержками, которые не способен нести рынок. Поскольку общественное благо можно получить, не заплатив за него, то рынок их или не производит, или производит недостаточно.

5.5. Действенность рынка и его провалы

5.5.1. Действенность рынка

В результате выполнения своих функций рынок неплохо решает три ключевые задачи экономической жизни: что, как и для кого производить. Поэтому говорят о *действенности рынка*, т.е. об эффективности рынка в решении этих трех задач. Действенность (эффективность) рынка подтверждается следующим.

1. Именно рынок наилучшим образом определяет тот набор продуктов, который необходим потребителю. Свобода потребительского выбора (суверенитет потребителя) в рыночной экономике несравненно выше, чем в традиционной и тем более социалистической экономической системе (см. 6.1). Большинство людей, живших в России при социалистической, а затем при рыночной системе, это подтвердят.

2. Аллокативная эффективность, т.е. нахождение оптимальной комбинации экономических ресурсов для производителя, которая дает оптимальную комбинацию продуктов для потребителя (см. 1.6), в целом выше именно в рыночной системе. Предшествующий рынку нерыночный механизм делал аллокацию ресурсов затруднительной из-за слабого развития разделения труда. Социалистический механизм подчинял аллокацию ресурсов сигналам сверху, а не снизу, в результате чего даже стремящийся полностью удовлетворить запросы потребителей социалистический механизм постоянно порождал дефицит потребительской продукции, что в рыночной экономике наблюдается намного реже. В то же время не будем преувеличивать аллокативную эффективность рыночной экономики, которая не всегда обеспечивает достаточное производство всех товаров и услуг, особенно общественных.

3. Производственная и технологическая эффективность в рыночных условиях повышаются довольно быстро. Главные причины этого состоят в том, что условиями функционирования рынка признаются самостоятельность экономических агентов (частная собственность), свобода предпринимательства и конкуренция. В мире производители имеют свободу наращивания принадлежащих им экономических активов, где они ощущают постоянную конкуренцию других производителей. В таком мире неизбежно растет производственная и технологическая эффективность.

5.5.2. Провалы рынка

Действенность рынка делает его в принципе весьма эффективным механизмом. Однако это не означает, что рыночные отношения являются совершенными и обеспечивают только прогрессивное развитие экономики. Обособление экономических агентов, неполное совпадение их интересов, а зачастую их антагонизм неизбежно ведут к обострению многих противоречий между ними. Примером могут быть отрицательные экстерналии, слабая ориентация рынка на производство общественных благ — перечень несовершенств рынка можно продолжить.

Несовершенства (провалы, фиаско) рынка — это недостатки рынка, которые связаны с отклонением от условий, обеспечивающих совершенную конкуренцию, и неспособностью обеспечить производство важных благ в достаточных объемах.

В чем же проявляются несовершенства, или, как их нередко называют, провалы, фиаско рынка?

1. Рынок не способен противостоять несовершенной конкуренции. В условиях рыночной стихии часто возникают монополии и олигополии, завышающие цены на свою продукцию. Это вызывает необходимость государственного регулирования цен, скажем, на продукцию сырьевых монополий, электроэнергию, транспорт, а также проводить государственную политику защиты конкурентной среды.

2. Рынок слабо заинтересован производить общественные блага. Эти товары либо вообще не производятся рынком, либо в недостаточном количестве.

3. Рыночный механизм малопригоден для устранения экстерналий, особенно отрицательных. Сам рынок не способен устранить или компенсировать ущерб, наносимый отрицательными внешними эффектами. Соглашение между заинтересованными сторонами без внешнего вмешательства может быть достигнуто лишь в редких случаях. На практике при возникновении серьезных проблем необходимо вмешательство государства.

4. Рынок обладает слабой способностью обеспечивать людям социальные гарантии, и тем более нейтрализовать чрезмерную дифференциацию в распределении доходов. Рынок по своей природе индифферентен к социальной справедливости при распределении ресурсов и доходов. Он также не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения. Поэтому каждый должен самостоятельно заботиться о своем месте в обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность.

5. Рыночный механизм порождает неполноту и асимметрию информации. Только в условиях полностью конкурентной экономики участники рынка обладают достаточно исчерпывающей информацией о ценах и перспективах развития производства, но одновременно конкуренция заставляет фирмы скрывать реальные данные о положении их дел. К тому же информация стоит денег, и поэтому экономические агенты — производители и потребители — обладают ею в различной степени, асимметрично.

Отсутствие полной информации и ее асимметричность создают преимущества для одних и подрывают способность принятия оптимальных решений у других. Между тем информация является в некоторых отношениях обществен-

ным товаром. Поэтому наиболее полную и надежную информацию предоставляет не частный рынок, а государственные институты.

6. Нередко говорят о таком провале, как неспособность рыночного механизма полностью развить некоторые жизненно необходимые для страны товарные рынки (например, рынки вооружений, жилья, продовольствия), поддерживать в требуемых размерах рынки социально значимых услуг — образования, здравоохранения. В результате развитием этих рынков вынуждено заниматься государство.

7. Наконец, рыночной экономике присущ такой провал, как цикличность. Это свойство рыночной экономики становилось все заметнее по мере ее преобладания в развитых странах, начиная уже с первых десятилетий XIX в. Становилось ясно, что рынок подвержен экономическим циклам, которые приводят к сочетанию фаз экономического подъема и бума с фазами спада и депрессии (см. гл. 3 учебника «Макроэкономика»). Последний по счету, но не по значению, провал рынка требует со стороны государства проведения антициклической политики, которая становится важным элементом всей государственной экономической политики начиная с Великой депрессии 1930-х гг. •

Итак, рынок не является идеальным механизмом регулирования экономической деятельности. Фиаско рынка могут быть смягчены участием государства в решении проблем, которые не обеспечиваются чисто рыночным механизмом.

5.5.3. Роль государства в рыночной экономике

Провалы рынка вызывают необходимость государственного вмешательства в хозяйственную жизнь. Особенно это заметно в последние сто лет. По сравнению с началом XX в. неизмеримо увеличились размеры государственного бюджета по отношению к ВВП и выросло значение государственного сектора в экономике. На этой основе государство может осуществлять огромные расходы на экономическую и социальную сферы, и поэтому нередко говорят, что современная экономика является не чисто рыночной, а смешанной. Тем не менее будет ошибкой считать, что в современной экономике государство — равный партнер частного предпринимательства. Например, в России государство производит, по оценке, 25—30% ВВП, а остальное — домохозяйства

и фирмы (многие из которых, правда, считаются частично или даже полностью государственными). Основные сторонники активной роли государства в экономике — неокейнсианцы — подчеркивают вспомогательную роль государства по отношению к частному предпринимательству.

Иная причина вмешательства государства в экономику — необходимость соблюдения «правил игры» в ней. Даже негативно относящиеся к активной роли государства в экономике нелиберальное и неоклассическое направления экономической теории согласны, что создание, поддержание и укрепление институтов признается важной обязанностью государства в обществе (см. 4.1 в учебнике «Макроэкономика»).

Выводы

1. Рынок — это сложная сфера взаимодействия покупателей и продавцов, производителей и потребителей, осуществляемого через движение цен. Предпосылками возникновения рынка служат общественное разделение труда, экономическая самостоятельность (обособленность) товаропроизводителей, свобода предпринимательства.

2. Рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой совокупность отдельных рынков, прежде всего рынков ресурсов. Рынки классифицируются в зависимости от объектов обмена, характера обмениваемых товаров, условий функционирования и т.д.

3. Функции рынка определяются решаемыми им задачами. Рынок отвечает на вопросы: что, как и для кого производить? Он выполняет ценообразующую, информационную, регулирующую, посредническую и санирующую функции.

4. Конкуренция — одно из основополагающих понятий рыночной экономики. Это движущий механизм рынка, фактор внутреннего развития, борьба участников рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Конкурентный рынок способствует достижению эффективности производства и оптимальному распределению экономических ресурсов. Принято различать конкуренцию совершенную и несовершенную, монополистическую, ценовую и неценовую, добросовестную и недобросовестную. Условием для формирования конкуренции служат определенные предпосылки, создание необходимой институциональной среды.

5. Позитивные функции рынка делают его в принципе достаточно эффективной системой. Вместе с тем рынок нуждается в институциональном регулировании. Отклонения от условий совершенной конкуренции свидетельствуют о несовершенстве рынка. Так, рынок не способен противостоять монополистическим тенденциям. Он

непригоден для устранения внешних эффектов. Рынок не заинтересован и не может производить общественные блага. Он не всегда обеспечивает экономических агентов достаточной и симметричной информацией. Он не способен обеспечить социальные гарантии и противодействовать социальному расслоению. Рыночная экономика циклична. К тому же она не всегда в состоянии обеспечить развитие всех необходимых обществу рынков. Несовершенства рынка нейтрализуются мерами государственной экономической и социальной политики.

Термины и понятия

Рынок

Институты

Трансакционные издержки

Конкуренция

Совершенная конкуренция

Несовершенная конкуренция

Монополия

Монополия

Олигополия

Монополистическая конкуренция

Экстерналии (внешние эффекты)

Общественные блага

Действенность рынка

Несовершенства (провалы, фиаско) рынка

Вопросы для самопроверки

1. Что такое рынок? Приведите наиболее значимые определения.
2. Правильно ли утверждать, что обмен и рынок — это синонимы?
3. Каковы исторические условия возникновения рынка?
4. Каковы основные функции рынка? Как они взаимосвязаны?
5. Какую роль выполняет на рынке конкуренция?
6. В чем состоит различие между совершенной и несовершенной конкуренцией?
7. Почему существует такое понятие, как монополистическая конкуренция — ведь монополия противоположна конкуренции?
8. Правильно ли утверждать, что рынок не может устранить последствий внешних эффектов?
9. Чем объясняются несовершенства рынка?

Глава 6

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

6.1. Экономические системы. Стадии и уровни экономического развития

Экономическая система — это механизм организации хозяйственной жизни общества (экономический механизм общества).

Существуют разные виды экономических систем. Они отличаются прежде всего формами собственности и самостоятельностью экономических агентов. В формах собственности наиболее важна частная собственность, а в самостоятельности экономических агентов — суверенитет потребителя и свобода предпринимательства.

В современном мире доминирует *рыночная система (рыночная экономика)*, называемая еще *капитализмом*. Сейчас в хозяйстве большинства стран мира преобладает частная собственность, есть большая свобода потребительского выбора (потребитель сам определяет набор и размеры своих покупок, что ведет к суверенитету потребителя, т.е. ситуации, когда ассортимент и объем производства в конечном счете задается потребителем) и существует свобода предпринимательства (право фирм использовать экономические ресурсы для производства и сбыта товаров по собственному выбору). Это обуславливает высокую самостоятельность экономических агентов, их свободу в поиске оптимальных экономических решений. Подобные условия благоприятствуют деятельности рыночных экономических агентов, которые в итоге доминируют (хотя и в рыночной экономике есть немало нерыночных агентов).

6.1.1. Возникновение и эволюция рыночной экономики. Стадии экономического развития

Рыночная экономика зародилась в недрах традиционной экономики. Она стала доминировать в большинстве стран мира в результате длительной эволюции традиционной экономики в рыночную.

Но и сама рыночная система также эволюционирует. Например, в развитых странах мира частная собственность существует уже преимущественно в виде корпоративной собственности (а не индивидуальной, как в менее развитых странах — см. 14.2), законы и обычаи общества здесь поощряют не просто предпринимательство, а прежде всего инновационную предпринимательскую деятельность.

Экономическая теория исследует этапы эволюции рыночной экономики, т.е. *стадии экономического развития* (хотя этот термин иногда относят к этапам эволюции и других экономических систем). Из современных работ отметим прежде всего такие, как «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест» (1960) **Уолта Ростоу**, «Грядущее постиндустриальное общество» (1973) **Дэниела Белла**, «Международная конкуренция» (1990) **Майкла Портера**. В своей книге Ростоу развил концепцию стадий перехода от традиционного (по преимуществу аграрного) общества к индустриальному и его последующую эволюцию, Белл сформулировал основные черты рыночной экономики, перешедшей от стадии доминирования промышленности к стадии доминирования современных услуг (постиндустриальной стадии), а Портер описал четыре стадии экономического развития (рассматривая их с точки зрения конкурентоспособности национальных экономик) — развитие на основе факторов производства (как правило, это земля и труд), инвестиций (фактически это стадия активной индустриализации), нововведений (инноваций), богатства (фактически на основе мощного финансового капитала).

Международная неправительственная организация Всемирный экономический форум (ВЭФ) в своих исследованиях исходит из того, что большинство стран — ее членов находятся на разных стадиях экономического развития (табл. 6.1) — это стадия развития на основе традиционных факторов производства (преимущественно малоквалифицированной рабочей силы и природных ресурсов), эффектив-

Дифференциация стран мира по стадиям экономического развития, по версии ВЭФ

Первая стадия	Переходная стадия от первой ко второй	Вторая стадия	Переходная стадия от второй к третьей	Третья стадия
Бангладеш Бенин Буркина-Фасо Бурунди Вьетнам Гаити Гамбия Гана Гвинея Замбия Зимбабве Индия Йемен Камбоджа Камерун Кения Киргизия Кот-д'Ивуар Лесото Либерия Мавритания Мадагаскар Малави Мали Мозамбик Молдавия Непал Никарагуа Нигерия Пакистан Руанда Сенегал Сьерра-Леоне Таджикистан Танзания Уганда Чад Эфиопия	Азербайджан Алжир Боливия Ботсвана Бруней Венесуэла Габон Гондурас Египет Иран Катар Кувейт Ливия Монголия Саудовская Аравия Филиппины Шри-Ланка	Албания Армения Босния и Герцеговина Болгария Гайана Гватемала Грузия Доминиканская Республика Индонезия Иордания Кабо-Верде Китай Колумбия Коста-Рика Маврикий Марокко Македония Намибия Панама Парагвай Перу Румыния Сальвадор Свазиленд Сербия Суринам Таиланд Тимор-Лесте Украина Черногория Эквадор ЮАР Ямайка	Аргентина Барбадос Бахрейн Бразилия Венгрия Казakhstan Латвия Ливан Литва Малайзия Мексика Оман Польша Россия Сейшелы Тринидад и Тобаго Турция Уругвай Хорватия Чили Эстония	Австралия Австрия Бельгия Великобритания Германия Гонконг Греция Дания Израиль Ирландия Исландия Испания Италия Канада Кипр Люксембург Мальта Нидерланды Новая Зеландия Норвегия ОАЭ Португалия Пуэрто-Рико Сингапур Словакия Словения США о. Тайвань Финляндия Франция Чехия Швейцария Швеция Южная Корея Япония

Источник: World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2012–2013. Geneva, 2012. P. 10.

ности (экономическое развитие идет преимущественно через повышение эффективности производства продукции и рост ее качества), инноваций (развитие прежде всего на основе новых знаний в форме инноваций). По оценке этой организации, на первой стадии находятся 38 стран (включая Индию, а из постсоветских — Киргизию, Молдавию, Таджикистан), на переходной стадии от первой ко второй стадиям — 17 (в том числе Азербайджан), на второй стадии — 33 государства (включая Китай, ЮАР, Армению, Грузию, Украину), на переходной стадии от второй к третьей стадиям — 21 страна (в том числе Россия, Бразилия, страны Балтии), а на третьей стадии — 35 государств (почти все из них — развитые страны).

6.1.2. Уровень экономического развития страны. Экономическая типология стран мира

Стадия экономического развития страны во многом определяет ее *уровень экономического развития*, т.е. степень экономической зрелости национальной экономики. По уровню экономического развития страны (точнее, их экономики) делятся на две крупные группы — *развитые* и *менее развитые*. Почти все развитые страны входят в международную организацию под названием Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), и поэтому ее часто идентифицируют с клубом развитых экономик, хотя в ОЭСР входят и несколько менее развитых стран (Турция, Мексика, Чили, страны Центральной и Восточной Европы). Менее развитые страны часто называют *развивающимися странами, странами с формирующимся рынком*, хотя иногда в эти термины вкладывают более узкое значение. Поэтому осторожные исследователи называют всю группу менее развитых стран термином *страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны* или *развивающиеся и переходные экономики*.

Среди развитых и менее развитых экономик выделяют различные подгруппы, хотя их чаще называют группами. Например, выделяют *группу двадцати (G20)* наиболее крупных экономик мира — из развитых стран это семь ведущих развитых экономик плюс страна — председатель ЕС плюс Австралия и Южная Корея, а из менее развитых стран — это

Страны БРИКС (англ. BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa) плюс Мексика, Аргентина, Турция, Саудовская Аравия, Индонезия. На эти страны приходится 90% мирового ВВП, 80% мировой торговли и две трети населения мира.

Среди развитых стран часто анализируют *группу семи (G7)* наиболее крупных развитых экономик — это США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада (при политических встречах этой группы в нее включают и Россию). Выделяют и такую группу развитых стран-новичков, как Южная Корея, Сингапур, о. Тайвань и Гонконг.

Среди менее развитых стран под аббревиатурой БРИКС выделяют пять ведущих на своих континентах экономик. Одновременно анализируют и другие группы: это находящиеся на стадии активной индустриализации *новые индустриальные страны* (НИС) во главе с Китаем, Индией и Бразилией; *страны с переходной экономикой*, к которым относят переходящие к рыночной экономике бывшие социалистические страны; *страны — экспортеры топлива*, а также *страны — экспортеры прочего сырья*, у которых топливо или другие виды сырья составляют более половины их экспорта; *наименее развитые страны*, у которых ВВП на душу населения составляет менее 750 долл., невысок индекс человеческого развития (см. гл. 13), а экономический рост сильно нестабилен; *страны-должники*, к которым Международный валютный фонд (МВФ) причисляет страны с отрицательным сальдо текущего платежного баланса (см. гл. 11 учебника «Макроэкономика») в течение последних четырех десятилетий, а также *бедные страны с большим внешним долгом*. Многие страны попадают одновременно в несколько групп, как, например, Россия: она входит в БРИКС, является страной с переходной экономикой и принадлежит к странам — экспортерам топлива.

Типология стран по уровню экономического развития различается у разных международных организаций. Далее приведена типология МВФ, совмещенная с его статистикой удельного веса групп, подгрупп и отдельных стран в мировом производстве ВВП (подсчитан по паритету покупательной способности (ППС) национальных валют, т.е. в американских ценах — см. 11.4 учебника «Макроэкономика»).

Доля различных стран, подгрупп и групп стран в 2011 г. в мировом ВВП, экспорте и населении, по типологии МВФ, на базе ППС, %

Страны	Количество	ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
		Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир
Развитые	33	100,0	51,1	100,0	62,3	100,0	15,0
США		37,4	19,1	15,2	9,4	30,4	4,5
Зона евро	17	27,9	14,3	41,8	26,0	32,2	4,8
в том числе Германия		7,7	3,9	13,1	8,2	8,0	1,2
Франция		5,5	2,8	6,0	3,7	6,2	0,9
Италия		4,6	2,3	4,5	2,8	5,9	0,9
Испания		3,5	1,8	3,3	2,0	4,5	0,7
Япония		11,0	5,6	6,7	4,2	12,5	1,9
Великобритания		5,7	2,9	5,7	3,5	6,1	0,9
Канада		3,5	1,8	3,9	2,4	3,4	0,5
Остальные развитые экономики	14	14,6	7,4	26,8	16,7	15,5	2,3
<i>Справочно:</i>							
Ведущие развитые экономики	7	75,3	38,5	55,1	34,3	72,4	10,8
Новые развитые страны Азии	4	7,7	3,9	15,2	9,4	8,3	1,2

Продолжение табл. 6.2

Страны	Количество	ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
		Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир
С формирующимися рынками и развивающиеся	151	100,0	48,9	100,0	37,7	100,0	85,0
Центральная и Восточная Европа	14	7,2	3,5	9,1	3,4	3,1	2,6
СНГ (включая Грузию и Монголию)	13	8,8	4,3	10,7	4,0	4,9	4,2
в том числе Россия		6,2	3,0	6,9	2,6	2,4	2,1
Развивающиеся экономики Азии, кроме Ближнего и Среднего Востока	27	51,1	25,0	42,6	16,1	61,3	52,1
в том числе Китай		29,3	14,3	24,8	9,4	23,1	19,6
Индия		11,4	5,6	5,3	2,0	20,7	17,6
Прочие		10,4	5,1	12,4	4,7	17,5	14,9
Латинская Америка	32	17,8	8,7	14,6	5,5	9,9	8,4
в том числе Бразилия		5,9	2,9	3,5	1,3	3,3	2,8
Мексика		4,3	2,1	4,3	1,6	1,9	1,7
Ближний Восток	20	10,0	4,9	17,5	6,6	6,7	5,7
Страны Африки южнее Сахары	45	5,1	2,5	5,6	2,1	14,2	12,1

Страны	Количество	ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
		Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир
в том числе без Нигерии и ЮАР	43	2,6	1,3	3,1	1,2	10,6	9,0
<i>Справочно:</i>							
Страны — экспортеры топлива	27	17,8	8,6	28,5	10,8	11,1	9,4
Страны — экспортеры прочего сырья	23	2,7	1,3	2,8	1,1	5,8	4,9
Страны-должники	121	48,1	23,5	39,0	14,7	60,5	51,4
в том числе бедные страны с большим внешним долгом	38	2,4	1,2	1,9	0,7	10,7	9,1

Источник: International Monetary Fund. World Economic Outlook. October 2012. P. 179.

6.1.3. Традиционная и социалистическая экономические системы

Традиционная экономическая система (традиционная экономика), часто называемая докапиталистической, продолжает господствовать только в отсталых странах Азии и Африки, которые все еще находятся на той стадии экономического развития, когда главными экономическими ресурсами остаются труд и земля.

Для традиционной системы характерно доминирование таких форм собственности, как коммунальная (преимущественно в виде общинной собственности на землю), государственная (опять же преимущественно на землю), а ранее и такой формы собственности, как феодальная (характерно владение землей на условиях выполнения феодальных обязанностей). В этой системе свобода экономических агентов сильно стеснена общиной, государством и феодалами. Экономические решения принимаются не только в условиях стеснения прав частной собственности, но и на основе освященных веками традиций (в средневековой России стремились «жить по старине»), что также снижает самостоятельность и, соответственно, активность экономических агентов.

Ранее традиционная система господствовала во всех странах на протяжении тысячелетий и отсюда ее название. В мире уже нет государств, в которых она господствует, но есть много стран, где она сосуществует с рыночной системой. Такие островки традиционной экономики в рыночной системе называют *укладами*.

Социалистическая экономическая система (социалистическая экономика, социализм) функционирует сейчас только в КНДР и на Кубе, хотя в прошлом веке она существовала в нашей и многих других странах. Она базируется на доминировании общественной, прежде всего государственной, собственности (предприятия преимущественно государственные или кооперативные), что сильно стесняет самостоятельность экономических агентов. В такой системе не в обычае поощрять предпринимателей, кроме менеджеров государственных фирм. Ключевые экономические решения в конечном итоге принимает главный собственник — государство, преимущественно в виде директив (приказов) для предприятий.

Недостатки социалистической экономической системы привели к переходу подавляющего большинства государств

этой системы на рельсы рыночной системы, и поэтому их экономики часто называют переходными, а их — странами с переходной экономикой.

6.2. Национальные экономические модели

Итак, страны находятся на разных стадиях экономического развития. Вероятно, это главное, что обуславливает разницу в уровнях их экономики. Но даже страны, находящиеся на одной стадии и весьма близкие по уровню развития, имеют отличия в своих хозяйственных механизмах. Примерами могут быть США и Япония или Россия и Польша. Это обусловлено тем, что у них разные национальные экономические модели.

Национальная экономическая модель — это специфика экономического механизма страны, отличающая ее от других стран схожего уровня развития. Прежде всего это специфика форм собственности и свободы экономических агентов.

Анализу специфики форм собственности помогает экономико-теоретическая методика, предложенная **У. Баумолем, Р. Литаном и К. Шраммом** в их книге «Хороший капитализм, плохой капитализм и экономическая теория роста и процветания»¹. В ней предлагается различать четыре современных варианта капитализма — предпринимательский (основан на деятельности инновационных фирм, как правило малых и средних по своим размерам), капитализм крупных фирм (преобладают в производстве массовой продукции), государственный капитализм (с очень большим весом государства в принятии ключевых экономических решений), олигархический (экономическая власть сконцентрирована в руках небольшого числа семей или индивидов, называемых олигархами).

В каждой стране с рыночной экономикой эти формы сосуществуют одновременно в разных сочетаниях; к тому же эти сочетания со временем меняются. Однако на каждый данный момент в той или иной рыночной экономике главным образом преобладают одна-две формы, что и образует специфику

¹ Baumol, William J., Litan, Robert E., Schramm, Carl J. Good Capitalism, Bad Capitalism, and Growth and Prosperity. New Haven & London. 2007.

национальной экономической модели с точки зрения форм собственности. Например, в США сейчас доминирует сочетание предпринимательского капитализма с капитализмом крупных фирм (первый реализует в хозяйственной жизни инновации, второй их подхватывает и осуществляет на их основе массовое производство новых товаров), хотя ранее здесь преобладал капитализм крупных фирм. Для современной Японии характерно сочетание капитализма крупных фирм с государственным капитализмом, хотя страна и делает попытки перейти к сочетанию американского типа.

Что касается самостоятельности экономических агентов, то она может быть сведена к тому, насколько свободно от ограничений и как хорошо защищено предпринимательство. Для анализа этой специфики можно использовать методiku и статистику Всемирного банка (изложены в его ежегодном докладе «Осуществляя бизнес», оценивающим благоприятность государственного регулирования для малого и среднего бизнеса в 185 странах) или Всемирного экономического форума (ежегодный доклад этой организации по почти полутора сотне стран с использованием более 100 индикаторов называется «Глобальная конкурентоспособность»). Так, по данным Всемирного банка, национальные экономические модели США и Японии, помимо форм собственности, различаются также разным уровнем свободы предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса, если судить по таким индикаторам, как количество процедур для открытия собственного бизнеса (по этому показателю США занимают 13 место в мире, а Япония — 114), потраченное на это время (соответственно 25 и 64 места), доступ к займам (3 и 23), тяжесть налогообложения (69 и 127), защита прав инвестора (6 и 19). Предвосхищая вопрос читателя, ответим, что первые места в мире по этим показателям занимают малые развитые страны.

При анализе экономической модели целесообразно завершать его выявлением стратегических проблем (задач), стоящих перед страной. Это поможет расширить картину специфики национальной экономики и понять, что ей требуется в долгосрочной перспективе. Например, для России это такие стратегические задачи, как модернизация страны, освоение ее восточных и северных территорий, преодоление демографического кризиса, реинтеграция с другими бывшими советскими республиками, повышение уровня демократии, улучшение этики.

6.3. Российская экономическая модель

Из анализа экономического механизма России на базе индикаторов Всемирного экономического форума вырисовывается картина экономики с большим внутренним рынком и рядом хороших макроэкономических показателей (неплохих темпов экономического роста, положительного платежного баланса, больших международных резервов), но которая отличается повышенной и не всегда эффективной ролью государства, доминирующего над бизнесом.

В результате в России, как и во всех странах, деловая среда (см. 9.2) имеет как сильные, так и слабые стороны. К ее сильным сторонам следует отнести хорошую рентабельность во многих отраслях, невысокий уровень налогообложения, возможность рассчитывать на емкий и быстро растущий внутренний рынок, высокий уровень образования рабочей силы. К слабостям относятся такие черты деловой среды, как слабая банковская система, ограниченная свобода предпринимательства, в частности, откровенно плохая защита прав собственности, а также сильная олигархизация экономики с вытекающими из нее негативными для предпринимательства последствиями — склонностью к монополизму, низким уровнем конкуренции, плохим менеджментом, невысокой инновационной активностью (хотя в стране есть неплохой инновационный потенциал — см. 15.1).

Специфика форм собственности в России может быть выражена тремя характеристиками. С одной стороны, огромная часть собственности (около 40% основных фондов, т.е. основного капитала — см. 16.3) остается государственной и муниципальной, что усиливает политическую власть российской бюрократии. С другой стороны, частная собственность сильно сконцентрирована в руках немногих индивидов, в результате чего полсотни физических лиц контролируют компании, производящие примерно 10% ВВП России. Для физических лиц, которые контролируют крупные компании и группы компаний, в России используется термин *олигарх*, означающий контроль одного или немногих физических лиц или семей над крупными компаниями в отличие от развитых стран, где подобное явление — исключение, так как капитал подобных компаний распылен между массой акционеров, никто из которых не обладает контрольным пакетом акций. С третьей стороны, для усиления защиты своей собственности в условиях господства бюрократии олигархи переводят

права собственности на контролируемые ими российские активы в собственные компании в офшорах, так же как российские чиновники переводят туда для сохранения анонимности свои взятки и права на захваченные ими активы, что позволяет назвать тех и других «офшорной аристократией».

Что касается свободы и, в частности, защищенности предпринимательства, то в индексе экономической свободы, который ежегодно готовится неправительственной организацией *The Heritage Foundation*, Россия занимает 143 место из 183 стран прежде всего из-за плохой защиты прав собственности и высокой коррупционной нагрузки на бизнес. Упомянутый доклад Всемирного банка присваивает России 112 место в списке из 185 стран прежде всего из-за трудности для бизнеса получения лицензий на осуществление строительной деятельности и подключения к электросетям, сложности и дороговизны участия во внешней торговле, трудности получения банковского кредита и слабой защите прав инвесторов. В обоих рейтингах Россия уступает не только большинству стран схожего уровня развития, но и большинству постсоветских государств, а также Китаю, Индии и Бразилии.

Доминируя над всеми формами бизнеса, российское государство более благосклонно к крупному бизнесу, что подтверждается очень низкой эффективностью антимонопольной политики в нашей стране (по этому показателю Россия занимает 124 место среди 144 стран, по данным доклада «Глобальная конкурентоспособность»). Государственное покровительство российским крупным компаниям обусловлено не только тем, что еще с советских времен они определяют лицо многих отраслей, но и тем, что верхушка российской бюрократии — совладелец ряда крупных российских компаний, создающий им привилегированное (монополистическое) положение в экономике. Что касается среднего и низшего слоя российской власти, то он является владельцем и совладельцем ряда средних и малых компаний, которые также используют свою связь с государством. Однако основной способ получения российским государственным аппаратом дохода от своего политического господства — это навязывание частному бизнесу и обществу формальных (например, через сохранение большого государственного сектора) и неформальных (через взяточничество, контроль над судами и средствами массовой информации, особенно телевидением) «правил игры», выгодных государственному

аппарату. Говоря экономико-теоретическим языком, российская бюрократия получает *политическую (административную) ренту* за счет своей чрезмерной политической (административной) власти, позволяющей ей эксплуатировать бизнес и общество.

Стремлением госаппарата к контролю над бизнесом объясняется и слабая защита прав собственности в нашей стране (у России по этому показателю 133 место в мире), что позволяет этому аппарату манипулировать бизнесом, в том числе и крупным, включая даже олигархов. Подобная ситуация сильно уменьшает предпринимательские ресурсы, заставляя бизнес приспособляться не только к конкуренции, но и к представителям власти, от которых часто зависит судьба той или иной фирмы. А в результате бизнес сильно подвержен погоне за рентой, которую ему может обеспечить связь с властью, т.е. налицо большие масштабы ренитоориентированного поведения (см. 2.2). Бизнес, находящийся под покровительством государственной власти в условиях невысокой внутренней и внешней конкуренции, недостаточно эффективен (остается «неэффективным собственником» принадлежащих ему активов). Он получает право на существование от бюрократии в обмен на признание выгодных ей «правил игры», а также за взятки. Но для многих частных владельцев и совладельцев — государственных служащих подобный бизнес эффективен, принося им немалую прибыль за счет монополизации наиболее прибыльных сфер хозяйственной деятельности, прежде всего добычи природных ресурсов и использовании государственных бюджетных средств.

Итак, для нынешнего российского экономического механизма характерно переплетение государственного аппарата с бизнесом, особенно крупным, при доминировании государства. Поэтому российский вариант капитализма можно назвать государственным капитализмом, добавив, что из-за заметного переплетения с крупным бизнесом (а он сильно сконцентрирован в руках олигархов) это сочетание государственного капитализма с олигархическим при доминировании первого, т.е. это *олигархический государственный капитализм*. Заметим, что преобладание государственного аппарата над собственниками (система власти-собственности, при которой политическое лидерство дает право распоряжаться собственностью) наблюдается в России много столетий, будучи важным элементом распространенного в этой

части света «восточного деспотизма» («азиатского способа производства»), что не способствовало укреплению предпринимательских традиций в нашей стране¹.

Олигархический государственный капитализм нацелен не столько на модернизацию страны за счет использования силы государства, сколько на реализацию этой силы в интересах бюрократии и близких к ней компаний, преимущественно крупных, т.е. использования государственной власти в своих собственных интересах. Эта коалиция рентоориентированных сил выступает за такую модернизацию страны, которая сохранит их власть над экономикой и политикой.

Противоядием от сохранения такого варианта экономического механизма может быть поворот в сторону большей демократизации страны, что для экономического механизма означает усиление господдержки малого и среднего бизнеса, укрепление прав собственности, а также снижение уровня государственного вмешательства в повседневную деятельность фирм. Другое средство — это улучшение этического климата в стране, что для экономики означает усиление борьбы с экономической преступностью, особенно с коррупцией, а также усиление моральной ответственности власти перед обществом (о воздействии этической (культурной), психологической, политической и социальной сфер на экономический механизм (см. гл. 7)).

Выводы

1. Экономическая система — это механизм организации хозяйственной жизни общества (экономический механизм общества). Существуют разные виды экономических систем, которые отличаются прежде всего формами собственности, правами индивидов, а также обычаями и традициями общества.

2. В современном мире доминирует рыночная система экономики (рыночная экономика), называемая еще капитализмом. В хозяйстве большинства стран мира преобладает частная собственность, есть личная и экономическая свобода, а также традиции и обычаи, поощряющие предпринимательство. Это обуславливает высокую самостоятельность экономических агентов, их свободу в поиске оптимальных экономических решений, традиционно благожелательное отношение общества к предпринимательству.

¹ Подробнее см.: Национальная экономика : учебник / под ред. Р. М. Нуреева. М., 2010. С. 88–93.

3. Национальная экономическая модель — это специфика экономического механизма той или иной страны, отличающая ее от других стран схожего уровня развития. Можно различать четыре современных варианта капитализма — предпринимательский (основан на деятельности инновационных фирм, обычно малых и средних по своим размерам), капитализм крупных фирм (которые преобладают в производстве массовой продукции), государственный капитализм (с очень большим весом государства в принятии ключевых экономических решений), олигархический (в котором экономическая власть сконцентрирована в руках небольшого числа индивидов и семей, называемых олигархами). В каждой стране с рыночной экономикой эти формы капитализма сосуществуют одновременно в разных сочетаниях и к тому же эти сочетания со временем меняются, но на каждый данный момент в той или иной рыночной экономике обычно преобладают одна-две формы, что и образует специфику национальной экономической модели.

4. Российская экономическая модель отличается повышенной и не всегда эффективной ролью государства, доминирующего над бизнесом, который, в свою очередь, недостаточно зрел даже для нынешней стадии развития страны из-за плохой защиты прав собственности и слабой банковской системы, а также склонности к монополизму, слабой конкуренции, плохому менеджменту и невысокой инновационной активности (хотя в стране есть неплохой инновационный потенциал).

5. Доминируя над всеми формами бизнеса, российское государство более благосклонно к крупному бизнесу, что подтверждается очень низкой эффективностью антимонопольной политики в нашей стране. Государственное покровительство российским крупным компаниям обусловлено не только тем, что еще с советских времен они определяют лицо многих отраслей, но и тем, что верхушка российской бюрократии является совладельцами ряда крупных российских компаний, создавая им привилегированное (монополистическое) положение в экономике. Что касается среднего и низшего слоя российской власти, то он является владельцем и совладельцем ряда средних и малых компаний, которые также используют свою связь с государством. Говоря экономико-теоретическим языком, российская бюрократия получает административную ренту за счет своей чрезмерной политической власти, позволяющей ей сильно контролировать бизнес и общество.

6. Стремлением госаппарата к контролю над бизнесом объясняется и слабая защита прав собственности в нашей стране, что позволяет этому аппарату манипулировать бизнесом, в том числе и крупным. Подобная ситуация сильно уменьшает предпринимательские ресурсы, заставляя бизнес приспосабливаться не только к конкуренции, но и к представителям власти, от которых часто зависит судьба той или иной фирмы. А в результате бизнес сильно подвержен погоне за рентой, которую ему может обеспечить связь с властью.

7. Таким образом, для нынешнего российского экономического механизма характерно переплетение госаппарата с бизнесом, особенно крупным, при доминировании государства. Поэтому можно назвать российский вариант капитализма государственным капитализмом, добавив, что из-за заметного переплетения с крупным бизнесом (а он сильно сконцентрирован в руках физических лиц, называемых в России олигархами) это олигархический госкапитализм.

Термины и понятия

- Экономическая система
- Рыночная система экономики (капитализм)
- Стадии экономического развития
- Уровень экономического развития
- Развитые страны
- Менее развитые страны
- Страны с формирующимися рынками и развивающиеся страны
- Страны с переходной экономикой
- Новые индустриальные страны
- Страны — экспортеры топлива
- Страны — экспортеры прочего сырья
- Наименее развитые страны
- Страны-должники
- Бедные страны с большим внешним долгом
- Традиционная экономическая система (традиционная экономика)
- Социалистическая экономическая система (социалистическая экономика)
- Уклад
- Национальная экономическая модель
- Олигарх
- Олигархический госкапитализм
- Политическая (административная) рента

Вопросы для самопроверки

1. Что отличает одну экономическую систему от другой?
2. Как эволюционирует рыночная система?
3. На какой стадии экономического развития находится Россия?
4. Почему социалистическая экономическая система потерпела фиаско в нашей и других странах?
5. Каково определение национальной экономической модели?
6. В чем состоят главные специфические черты российской экономической модели?

Глава 7

ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

7.1. Взаимодействие экономической и политической сфер

Экономика — не единственная сфера нашей жизни. Для нас очень важны также политическая, социальная, культурная, психологическая сферы. Они оказывают заметное воздействие на хозяйственную жизнь, привнося в нее свои, т.е. внеэкономические, аспекты. Но и экономика влияет на остальные сферы человеческой деятельности, «экономизируя» их.

Многие вопросы, с которыми мы сталкиваемся каждый день, являются комплексными, в них так переплетаются эти сферы, что их часто трудно разделить — примерами могут быть семья, работа, учеба. Однако в методических целях такую попытку можно сделать.

Политическая сфера активно воздействует на экономическую, нередко политические аспекты какого-либо вопроса оказываются важнее экономических. Степень воздействия политики на экономику зависит прежде всего от двух обстоятельств (детерминантов, говоря академическим языком) — насколько критической является обстановка в политической сфере и насколько демократичен политический строй.

Рассмотрим первое обстоятельство. В экономике демократической страны хозяйственные интересы редко приносятся в жертву политическим при обычном ходе политической жизни. Лишь при обострении политической ситуации в стране экономические интересы части экономических агентов могут быть ущемлены в угоду большинству избирателей (например, может быть обещано и реализовано повышение налогов на предметы роскоши для финансирования государственных субсидий для бедных или смягчения дефицита государственного бюджета). Более ярким, но редким приме-

ром служит длительная и крупномасштабная война, в ходе которой политические интересы общества превалируют над остальными интересами, включая хозяйственные (так, во время Второй мировой войны американская и английская экономики были перестроены на выпуск преимущественно военной продукции, что с экономической точки зрения было не самой оптимальной альтернативой для этих рыночных экономик).

Что касается второго обстоятельства — уровня демократии, то в менее демократическом (авторитарном, тоталитарном) обществе экономические интересы одних общественных групп ущемляются другими группами чаще, чем в более демократическом обществе. Это объясняется тем, что в условиях ограниченной демократии сравнительно небольшим группам удается использовать свою власть в политической сфере для возможности большего контроля над экономической сферой, причем преимущественно в своих, а не общенациональных интересах, т.е. получать политическую (административную) ренту. Ее получают политики (прежде всего через взятки), поддерживающие их фирмы (через получение привилегий от политиков), а также симбиоз политиков и фирм (через участие политиков в капитале фирм и владение собственными фирмами).

Фирмы в процессе поиска политической ренты (в политологии эту деятельность называют «изысканием политической ренты») отвлекают часть своих ресурсов на политическую деятельность для получения монопольных прав, ограничения конкуренции на рынке, выгодного им государственного регулирования цен. В результате общество несет потери (рис. 7.1).

В условиях свободной конкуренции цена товара P_c . При установлении монополии цена повышается до уровня P_m , выпуск товара снижается с Q_c до Q_m , а потери общества соответствуют площади фигуры KMC . От потребителей к производителям переходят ресурсы, равные площади прямоугольника $P_m K M P_c$. Это и будет та политическая рента, которую получают политики и аффилированные с ними фирмы от общества с низким уровнем демократии.

При развитой демократии все общественные группы имеют возможность политически конкурировать, в том числе при принятии политических решений по экономическим вопросам. Дуглас Норт (р. 1920), видный теоретик институционализма, пишет, что для развитой демокра-

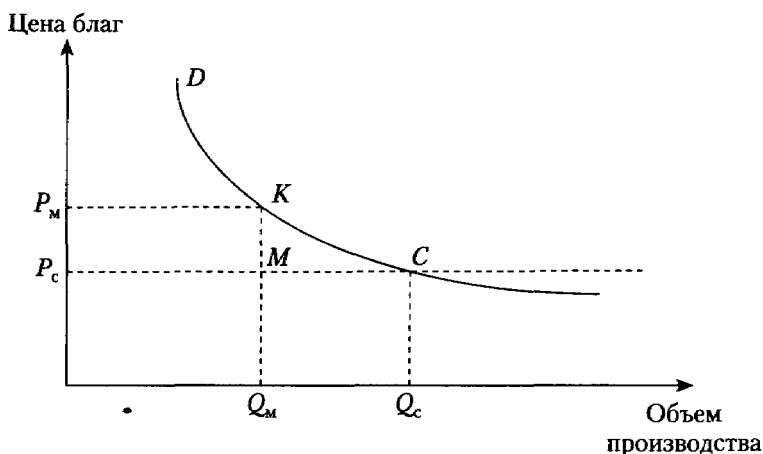


Рис. 7.1. Потери общества вследствие изыскания политической ренты

Источник: Афонцев С. А. Политические рынки и экономическая политика. М., 2010. С. 123.

тии характерно широкое представительство самых разных общественных групп интересов и сложная организация их сочетания, поэтому ни одна группа не способна завоевать абсолютное большинство в парламенте, а в результате «демократическое правительство дает все более и более широкий доступ общественности к процессу принятия политических решений, ликвидирует возможности конфискации богатства по произволу правителя и развивает механизмы обеспечения контрактной дисциплины с помощью независимой судебной системы...»¹. Большой вклад в развитие этой теории, называемой *позитивной теорией экономической политики*, внес другой институционалист — Гэри Беккер (р. 1930). Согласно его взглядам при свободной политической конкуренции различные группы политического давления приходят к такому компромиссу между налогообложением одних групп и субсидиями для других, который будет наиболее эффективен для общественного благосостояния, так как при демократии «конкуренция между группами давления ведет к отбору более эффективных методов налогообложения...

¹ Цит. по: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. М., 1997. С. 72–73.

благоприятствует отбору наиболее эффективных методов субсидирования», т.е. демократия оказывает позитивное воздействие на экономическую политику (отсюда название этой теории), в то время как «в тоталитарных системах небольшое число групп может с легкостью использовать государство для улучшения своего благосостояния, так как другие группы не располагают возможностями для формирования эффективной оппозиции»¹.

Экономисты неолиберального направления внесли заметный вклад в анализ воздействия бюрократии на экономику. Термин *бюрократия* имеет различные определения, но для данного анализа рационально использовать наиболее широкое определение — это государственный аппарат (по другим определениям к бюрократии причисляют только верхушку государственного аппарата или склонную к излишней формализации и проволочке часть государственного аппарата). Формально бюрократия работает в интересах всего общества, но фактически действует также и в своих собственных интересах, будучи особой общественной группой, которая часто функционирует в союзе с другими узкими общественными группами (в России — с олигархами). Особенность бюрократии как группы состоит в том, что она обладает пучком прав по отношению к государственной и муниципальной собственности, собирает и расходует налоги и при этом обладает мощной политической властью от имени государства. При большей демократии у бюрократии меньше возможностей для реализации своих специфических интересов, однако и здесь она стремится к принятию таких политических решений, которые ведут к раздуванию государственных расходов, так как на экономии общественных благ она не может получить экономические доходы в форме политической ренты.

В менее демократических обществах бюрократия может намного шире использовать для своего благосостояния государственную и муниципальную собственность, бюджет и власть. Например, в России бюрократия обогащается через управление государственной и муниципальной собственностью, за счет коррупции в ходе предоставления госзаказа, использования государственной власти для контроля над бизнесом. Людвиг фон Мизес (1881—1973), один из основа-

¹ Цит. по: Беккер Гэри С. Человеческое поведение: экономический подход : пер. с англ. М., 2003. С. 376—377, 380.

телей современного либерализма, писал о случаях господства бюрократии над обществом, что все это результат «системы правления, которая ограничивает свободу индивида самостоятельно вести свои дела и возлагает все больше и больше обязанностей на государство. Обвинять следует не бюрократию, а политическую систему»¹. Итак, власть бюрократии над обществом (административная власть) отражает ее политическую власть, в результате чего она может собирать с общества политическую (административную) ренту.

Исследования экономистов о роли бюрократии — часть *теории общественного выбора* (см. 4.2 учебника «Макроэкономика»). Она порождена широко распространившимся стремлением экономистов приложить экономические методы исследования к остальным сферам, что получило название *экономического империализма*. Теория общественного выбора строится на применении методов экономической теории в политологии, т.е. претендует на роль теоретического фундамента политической экономии. Она базируется на трех предпосылках:

- *индивидуализме*, т.е. в политике индивиды преследуют собственные интересы (как индивиды в хозяйственной жизни);

- *рационализме*, т.е. что и в политике индивиды действуют как *homo economicus*, т.е. экономически рационально, сравнивая собственные предельные выгоды и предельные издержки;

- *политике как обмену*, прежде всего политической поддержки в обмен на общественные блага.

Поэтому политика в демократическом обществе рассматривается теорией общественного выбора как рынок, на котором индивиды, партии, группы преследуют собственные цели при совершении обменов, где существует конкуренция (за власть, общественные блага), есть группы с особыми интересами (для их реализации они активно используют *лоббизм*, т.е. официально разрешенные способы воздействия на представителей власти). Сторонники теории общественного выбора (она создана экономистами институционального и либерального направлений) не отрицают необходимости государственного вмешательства в экономику, но исходят из того, что оно должно сводиться к защите

¹ Цит. по: Мизес Людвиг фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность : пер. с англ. М., 1993. С. 15.

(через принуждение на основе закона) справедливых политических «правил игры», для того чтобы государство могло обеспечить коллективное принятие решений на основе взаимодействия всех членов общества. Джеймс Бьюкенен (р. 1919, лауреат Нобелевской премии), один из основателей теории общественного выбора, писал, что «элементы насилия, характерные для государственной деятельности, казались бы, трудно совместить с концепцией свободного обмена между людьми. Однако можно задать вопрос: ради чего осуществляется это насилие? Почему люди вынуждены терпеть принуждение, ставшее неотъемлемой частью коллективных действий? Ответ прост. Индивиды согласятся подчиниться принуждению со стороны государства только в том случае, если конечные результаты политического «обмена» соответствуют их интересам. Но при отсутствии какой-либо модели свободного обмена любые методы государственного насилия вступают в противоречие с индивидуальными ценностями, на которых основан либеральный общественный строй»¹.

7.2. Взаимосвязь хозяйственной и социальной сферы

Воздействие социальной сферы на экономическую осуществляется постоянно и в значительных масштабах. Это относится прежде всего к такой части хозяйственного кругооборота, как перераспределение доходов, а также к производству части общественных благ и предоставлению социальной защиты (см. гл. 7 учебника «Макроэкономика»). Одновременно экономика оказывает большое обратное воздействие на социальную сферу, например, на размеры и темпы роста национального дохода, который перераспределяется. Поэтому часто используют сочетание «социально-экономический» (анализ, развитие, политика, программа, модель и т.д.), отражающее сильное переплетение этих двух сфер.

В основе перераспределения доходов, производства общественных благ и осуществления социальной защиты лежит принцип социальной справедливости, который можно сформулировать примерно так: общество должно заботиться о своих наиболее уязвимых индивидах (бедных, старых, больных

¹ Цит. по: Бьюкенен Джеймс М. Сочинения : пер. с англ. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М., 1997. Т. 1. С. 23.

и инвалидах, детях, подростках и учащейся молодежи, безработных, матерях-одиночках и др.), а также обеспечивать всем индивидам равный доступ к общественным благам. Вероятно, этот принцип имеет биологическое происхождение, идущее у высших видов живых существ от стремления к сохранению вида. Поэтому он присущ нам от рождения.

Для обеспечения такого аспекта принципа социальной справедливости, как забота о наиболее уязвимых индивидах, общество регулирует распределение и особенно перераспределение частных благ, фактически корректируя в пользу уязвимых индивидов рыночный принцип распределения благ на основе собственности на экономические ресурсы. В разработанной английским философом и юристом **Иеремией Бенгамом** (1748—1832) философии утилитаризма рекомендуется, чтобы общество добивалось наибольшего счастья для наибольшего числа индивидов (*утилитарный подход к справедливому распределению благ*). Еще дальше пошел американский философ **Джон Роулс** (Роулз, 1921—2002): в своей книге «Теория справедливости» (1972) он обосновал идею, что социально справедливой является максимизация полезности прежде всего наименее обеспеченных индивидов, т.е. общественное благосостояние повышается только тогда, когда повышается благосостояние наименее обеспеченного индивида, что служит своего рода страховкой для всех остальных членов общества, если они впадут в бедность (так называемый *роулсианский подход к справедливому распределению благ*). Еще более радикальным считается *эгалитарный подход*, когда та или иная социальная субсидия (например, пособие на детей) предоставляется всем домохозяйствам независимо от размера их доходов.

Всем этим подходам противостоит *рыночный подход к справедливому распределению благ*, развитый прежде всего такими представителями неолиберального направления, как Мизес и Хайек. Согласно их взглядам социальная справедливость в распределении благ должна устанавливаться только рынком, т.е. вообще отрицается принцип социальной справедливости в распределении и перераспределении доходов. Так, согласно Хайеку, справедливость является одной из основ человеческой морали и права, но распространять ее на экономическую сферу будет ошибкой: справедливыми или несправедливыми могут быть правила конкуренции и другие «правила игры», но не ее результаты. Однако Мизес более осторожен: «поведение, способствующее сохра-

нению общественного сотрудничества, является справедливым; поведение, наносящее ущерб сохранению общества — несправедливым... Общественная польза — единственный критерий справедливости»¹.

На практике рыночный подход к справедливому распределению благ почти не используется, а наиболее распространены роулсианский и отчасти эгалитарный подходы. Поэтому для борьбы с бедностью и достижения приемлемого уровня удовлетворения первичных потребностей применяют социальные трансферты (дотации наиболее бедным, пособия по безработице и т.д.), финансируемые с помощью поступающих в государственный бюджет налогов. Причем в большинстве стран применяют пропорциональное налогообложение индивидуальных доходов, т.е. для состоятельных индивидов ставки подоходного налога выше, чем для бедных (в ряде стран, например в Индии, их вообще освобождают от этого налога), что одновременно — средство снижения неравенства, хотя это уменьшает тягу многих владельцев экономических ресурсов к их максимальному использованию (см. 1.6).

Касаясь современной России, отметим, что в ней не используется пропорциональная шкала индивидуального налогообложения, что негативно сказывается на показателях социального расслоения (оно является наиболее высоким в Европе), но положительно — на доходах состоятельной части общества. В результате в российском обществе, с его традиционно сильной ориентацией на социальную справедливость, распространено ощущение социальной несправедливости («несправедливого неравенства»). Оно базируется на неприятии того, что основная часть российских олигархов получили свой доход скорее в результате ускоренной приватизации, чем в силу своих предпринимательских способностей, а богатство бюрократической верхушки — это следствие использования ею власти в своих интересах.

7.3. Связь экономики и культуры

Термин «культура» многозначен. В частности, культуру можно определять как цивилизацию и как систему норм поведения, ценностей и верований. Однако при цивилиза-

¹ Цит. по: Мизес Людвиг фон. Теория и история : пер. с англ. М., 2001. С. 47.

ционном подходе мы столкнемся с массой спорных и меняющихся взглядов на воздействие культуры на экономику. Например, еще 50 лет назад превалировал взгляд, что китайская цивилизация с ее традиционной системой власти-собственности неблагоприятна для рыночной экономики, тогда как сегодня эта точка зрения пересмотрена. Вероятно, на базе цивилизационного подхода к экономике можно лишь сделать осторожное предположение, что древность цивилизации, длительное существование в ее рамках устойчивых государств помогает развитию их экономики и в современных условиях, хотя и это небесспорно, о чем говорят примеры Египта и Эфиопии.

Более результативен «нормоповеденческий» подход к воздействию культуры на экономику. В соответствии с *концепцией стихийного (спонтанного) порядка* Хайека, эволюция человечества базируется на групповом отборе, в ходе которого одни группы людей (сообщества, народы, страны) конкурируют с другими на основе своих способностей приспособляться к меняющимся условиям. Правила, которые превращаются в ходе этой эволюции в традиционные нормы поведения (традиции), становятся способом приспособления к меняющимся условиям и следующим из этих условий эффектам, которые трудно осознать наперед (т.е. способом приспособления к неопределенности). По мнению Хайека, это прежде всего правила частной собственности и правила семьи. Что касается остальных традиций, то можно спорить, благоприятны ли для экономического развития нормы поведения, стимулирующие индивидуализм (как, например, в американской культуре), или более благоприятны нормы поведения, ставящие коллективное мнение выше индивидуального (как в японской и китайской культуре).

Однако бесспорно, что есть абсолютно позитивные для экономики нормы поведения, например честность. Как писал Маршалл, «даже самые что ни на есть чистые хозяйственные отношения в жизни предполагают честность и правдивость, а многие из этих отношений предполагают если не наличие благородства, то по крайней мере отсутствие подлости, присутствие чувства гордости, которое свойственно каждому честному человеку, расплачивающемуся по своим обязательствам. К тому же большая часть работы, посредством кото-

рой люди зарабатывают на жизнь, сама по себе доставляет удовольствие...»¹.

Достаточно репрезентативным отражением уровня честности в той или иной стране является уровень коррупции ее чиновников. *Индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index, составляется международной неправительственной организацией Transparency International)* отражает восприятие предпринимателями и экспертами уровня коррумпированности государственного аппарата, оценивая его по шкале от 10 (коррупция практически отсутствует) до 0 (очень высокий уровень коррупции). По результатам 2011 г. наименее коррумпированными странами были Новая Зеландия (9,5 балла), Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция и Сингапур (у всех не менее 9 баллов). Из постсоветских стран наименее коррумпированной оказалась Эстония (6,4 балла), а наиболее коррумпированы Туркмения и Узбекистан (по 1,6 балла). У России также невысокий балл (2,4), схожий с Белоруссией (2,4) и Украиной (2,3), но ниже всех остальных стран БРИКС, у которых этот балл колебался от 3,1 (Индия) до 4,1 (ЮАР). Причем данный индекс демонстрирует высокую корреляцию между уровнем развития страны и уровнем коррупции: если в Китае индекс восприятия коррупции составляет 3,6, то на о. Тайвань — 6,1, а в Гонконге — 8,4 балла.

Индекс восприятия коррупции дополняется *индексом взяткодательства (Bribe PayerS Index, Bribery Index той же Transparency International)*, который классифицирует почти три десятка ведущих стран согласно вероятности дачи взяток их компаниями при ведении бизнеса в других странах по опросам местных экспертов, и поэтому свидетельствует не столько о коррупции в странах ведения зарубежного бизнеса, сколько о распространении коррупционной практики в странах происхождения этих компаний. По итогам 2011 г. наименее склонны давать взятки за рубежом компании из Нидерландов и Швейцарии (по 8,8 балла), наиболее — компании Китая (6,5) и России (6,1). Судя по этому индексу, уровень коррупции опять же снижается по мере повышения уровня экономического развития страны. Однако достижение высокого уровня экономического развития невозможно без обуздания коррупции, хотя бы постепенного.

¹ Цит. по: *Маршалл А.* Указ. соч. Т. 1. С. 79.

Нечестность поведения рыночных агентов называется в экономической теории *оппортунистическим поведением*. Этот термин означает стремление нечестного или просто недобросовестного экономического агента выполнять свои обязательства по минимуму или даже не выполнять их (если санкции за это не предусмотрены), т.е. это поведение участника экономических отношений, направленное на одностороннее получение преимуществ за счет остальных участников этих отношений. Одно из проявлений оппортунистического поведения — *эффект безбилетника*, возникающий при потреблении общественных благ. Безбилетник сознательно уклоняется от платы за социальные блага, но потребляет их. Примером может быть уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов.

Оппортунистическое поведение — нарушение существующего во всех культурах «золотого правила морали»: поступайте по отношению к другим так, как вы хотели бы, чтобы другие поступали по отношению к вам (не делайте другим того, чего не хотите себе).

Как пишет Амартия Сен, «экономическая теория, такая, какой она сложилась, могла бы быть более продуктивной, если бы обращала более пристальное внимание на этические соображения, которые формируют поведение и суждение человека»¹. По его мнению, можно рассматривать рациональность поведения экономических агентов исключительно как максимизацию собственной выгоды, но возможен и другой подход — рассматривать собственный интерес как главное, но не единственное, что руководит людьми в их хозяйственной жизни.

Развивая этот подход, немецкий экономист **Петер Козловски** (р. 1952) обращается к несовершенствам рынка (см. 5.6). Он выдвигает идею, что в рыночной экономике вследствие этих несовершенств необходимо не только вмешательство государства, но и *хозяйственная этика*, т.е. неформальные нормы поведения экономических агентов как способ смягчения асимметрии информации у продавцов и покупателей, минимизации выгод монопольного характера, сокращения трансакционных издержек. Более того, «учет этических, психологических и общественно-культурных аспектов, выходящих за пределы минимизации издержек и максимизации прибыли, является не только этическим, но и стимулиру-

¹ Цит. по: Сен А. Об этике и экономике : пер. с англ. М., 1996. С. 25.

ющим эффективность, поскольку они улучшают атмосферу предприятия и готовность сотрудников к работе и, таким образом, в конечном счете повышают прибыль»¹.

Нормы поведения, в свою очередь, базируются на ценностях. В основном они едины во всем мире, поэтому их и называют базовыми, общечеловеческими ценностями. Однако в разных культурах и странах разным ценностям может придаваться разный вес. Так, по данным «Европейского социального исследования» (это программа, в которой с 2006 г. участвует и Россия), различия между Россией и Европой по базовым ценностям можно свести к следующему. Для жителя России безопасность и самоутверждение важнее, чем для европейца, но менее важны такие ценности, как самостоятельность, новизна и риск, забота о людях и природе.

7.4. Экономика и психология

Современная экономическая теория допускает, что экономические агенты не абсолютно, а ограниченно рациональны. Их рациональность ограничена или дополнена прежде всего психикой. Именно психика отклоняет поведение экономических агентов от экономической рациональности, как указывал еще Кейнс. Один из персонажей Ф. М. Достоевского заявлял: «Ведь я, например, совершенно естественно хочу жить для того, чтоб удовлетворять всей моей способности жить, а не для того, чтоб удовлетворить одной только моей рассудочной способности, то есть какой-нибудь одной двадцатой долей всей моей способности жить. Что знает рассудок? Рассудок знает только то, что успел узнать... а натура человеческая действует вся целиком, всем, что в ней есть, сознательно и бессознательно...»²

Воздействие психики на поведение экономических агентов рассматривается *поведенческой экономикой (поведенческой теорией)*. Одни из разработчиков этой теории — американские экономисты **Джордж Акерлоф** (р. 1940, лауреат Нобелевской премии) и **Роберт Шиллер** (р. 1946) выделяют следующие пять наиболее частых проявлений иррациональ-

¹ Цит. по: Козловски П. Принципы этической экономики : пер. с нем. М., 1999. С. 224.

² Цит. по: Достоевский Ф. М. Записки из подполья. Собр. соч. в пятнадцати томах. Л., 1989. Т. 4. С. 471.

ности в поведении экономических агентов, связанных преимущественно с психологией (отчасти — социологией):

- *доверие* (принимая серьезные инвестиционные решения, человек верит в рациональность своих ожиданий, хотя это не всегда так, потому что «инвестировать, основываясь на подлинном долгосрочном расчете, в наши дни настолько трудно, что едва ли осуществимо»¹);

- *представление о справедливости* (соображения справедливости часто возобладают над экономическими мотивами, как, например, в случае с размерами заработной платы — в России в прошлом десятилетии она росла быстрее роста производительности труда);

- *злоупотребления и недобросовестность* (некоторые экономические агенты склонны к подобному поведению, что снижает в целом уровень рациональности в экономике, как, например, в слабо борющейся со взятками России, где дающий взятку предприниматель часто ведет свои дела успешнее, чем его честный и рациональный конкурент);

- *денежная иллюзия* (например, инфляция и дефляция сбивают с толку экономических агентов, которые в своих денежных расчетах не всегда делают на это поправку, особенно если ежегодное изменение цен невелико);

- *восприимчивость к историям* (наше представление о действительности во многом состоит из нарративов, т.е. цельных цепочек событий из нашей жизни и жизни окружающих, которые и являются основой нашего познания действительности, а не цифры и факты текущей действительности)².

Поведенческая теория имеет как ответвление поведенческую теорию финансов. Последняя стоит на том, что периоды бума в экономике, особенно в финансах, обусловлены чрезмерным оптимизмом (эйфорией) в поведении инвесторов, которые после ощутимого экономического роста в стране готовы проецировать его и на будущее, все менее критически относясь к рискам и неопределенности (см. 2.4). Это вызывает рост кредитования все менее надежных инвестиционных проектов, что повышает возможность невозврата кредитов (как, например, в случае с ипотечным бумом

¹ Цит. по: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2009. С. 164.

² Подробнее см.: Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. С. 28–29.

в США в прошлом десятилетии). В конечном счете реальность прорывается через эйфорию и вызывает финансовый кризис. Таким образом, психология поведения экономических агентов (*психология рынка*) оказывается главной причиной нестабильности финансовых рынков.

Подобное «поведенческое» объяснение финансовых кризисов лежит в основе *гипотезы финансовой нестабильности Мински* американского экономиста **Хайнема Мински** (1919—1996), а переход финансового рынка от эйфории к краху, когда многие его участники берут кредиты в расчете на дальнейший рост стоимости своих финансовых активов и этот рост прекращается, в результате чего они вынуждены для уплаты долга продавать свои активы по любой цене, стали называть *моментом Мински*.

Выводы

1. В экономике демократической страны хозяйственные интересы редко приносятся в жертву политическим при обычном ходе политической жизни, хотя при обострении политической ситуации в стране экономические интересы части экономических агентов могут быть ущемлены в угоду большинству избирателей. Что касается уровня демократии, то в недемократическом обществе экономические интересы одних общественных групп ущемляются другими группами обычно чаще, чем в более демократическом обществе. Это объясняется тем, что в условиях ограниченной демократии сравнительно небольшим группам удается использовать свою власть в политической сфере для получения большего контроля над экономической сферой, причем преимущественно в своих, а не общенациональных интересах, т.е. получать политическую ренту (примером может быть современная Россия).

2. Согласно позитивной теории экономической политики, при свободной политической конкуренции различные группы политического давления приходят к такому компромиссу между налогообложением одних групп и субсидиями для других, который будет наиболее эффективен для общественного благосостояния, так как при демократии конкуренция между группами давления ведет к отбору более эффективных методов налогообложения, в то время как в недемократических странах небольшое число групп может с легкостью использовать государство для улучшения своего благосостояния, так как другие группы не располагают возможностями для формирования эффективной оппозиции.

3. Формально бюрократия работает в интересах всего общества, но фактически действует также и в собственных интересах, будучи особой общественной группой, которая часто функционирует в союзе

с другими узкими общественными группами (в России — с олигархами). При большей демократии у бюрократии меньше возможностей для реализации своих специфических интересов, однако и здесь она стремится к принятию таких политических решений, которые ведут к раздуванию государственных расходов, так как на экономии общественных благ она не может получить экономические доходы в форме политической ренты. В менее демократических обществах бюрократия может намного шире использовать для своего благосостояния государственную и муниципальную собственность, бюджет и власть.

4. Теория общественного выбора рассматривает политику в демократическом обществе как рынок, на котором индивиды, партии, группы преследуют свои собственные цели при совершении обменов, где существует конкуренция (за власть, общественные блага), есть группы с особыми интересами (для их реализации они активно используют лоббизм). Сторонники теории общественного выбора не отрицают необходимости государственного вмешательства в экономику, но исходят из того, что оно должно сводиться к защите (через принуждение на основе закона) справедливых политических «правил игры» для того, чтобы государство могло обеспечить коллективное принятие решений на основе взаимодействия всех членов общества.

5. При распределении и перераспределении доходов общество использует принцип социальной справедливости. Однако существуют разные подходы в применении этого принципа. При утилитарном подходе к справедливому распределению благ рекомендуется, чтобы общество добивалось наибольшего счастья для наибольшего числа индивидов. Роулсианский подход базируется на идее, что социально справедливой является максимизация полезности прежде всего наименее обеспеченных индивидов, т.е. общественное благосостояние повышается только тогда, когда повышается благосостояние наименее обеспеченного индивида, что является своего рода страховкой для всех остальных членов общества, если они впадут в бедность. Еще более радикальным остается эгалитарный подход, когда та или иная социальная субсидия (например, пособие на детей) предоставляется всем членам общества независимо от размера их доходов. Всем этим подходам противостоит рыночный подход к справедливому распределению благ, согласно которому социальная справедливость в распределении благ должна устанавливаться только рынком, т.е. вообще отрицается принцип социальной справедливости в распределении и перераспределении доходов.

6. В соответствии с концепцией стихийного порядка Хайека эволюция человечества основывается на групповом отборе, в ходе которого одни группы людей (сообщества, народы, страны) конкурируют с другими на базе своих способностей приспосабливаться к меняющимся условиям. Правила, которые превращаются в ходе этой эволюции в традиционные нормы поведения (традиции), становятся способом приспособления к меняющимся условиям и следующим из этих условий эффектам, которые трудно осознать наперед

(т.е. способом приспособления к неопределенности). По мнению Хайека, это прежде всего правила частной собственности и правила, касающиеся семьи. Что касается остальных традиций, то можно спорить о них, однако бесспорно, что честность является позитивной для экономики нормой поведения. Достаточно репрезентативным отражением уровня честности в той или иной стране является уровень коррупции ее чиновников (измеряется индексом восприятия коррупции) и крупных компаний (измеряется индексом взяточдательства).

7. Нечестность поведения рыночных агентов отражается в экономических понятиях оппортунистического поведения и морального риска. Первое понятие означает стремление нечестного экономического агента выполнять свои обязательства по минимуму или даже не выполнять их (если санкции за это не предусмотрены), т.е. поведение участника экономических отношений, направленное на одностороннее получение преимуществ за счет остальных участников этих отношений. Второе понятие означает, что в результате оппортунистического поведения одного из участников договора (в том числе неформального) у остальных участников существует риск (моральный риск) быть обманутыми в своих ожиданиях, как, например, у вкладчиков преднамеренно обанкротившегося банка. Оба рассмотренных понятия относятся к нарушениям существующего во всех культурах «золотого правила морали»: поступайте по отношению к другим так, как вы хотели бы, чтобы другие поступали по отношению к вам (не делайте другим того, чего не хотите себе).

8. В хозяйственной жизни из-за несовершенств рынка необходимо не только вмешательство государства, но и хозяйственная этика, т.е. неформальные нормы поведения экономических агентов как способ смягчения асимметрии информации у продавцов и покупателей, минимизации выгод монопольного характера, сокращения транзакционных издержек. Более того, учет этических, психологических и общественно-культурных аспектов является не только этическим, но и стимулирующим эффективность, поскольку они улучшают атмосферу предприятия и готовность сотрудников к работе.

Термины и понятия

Позитивная теория экономической политики

Бюрократия

Теория общественного выбора

«Экономический империализм»

Лоббизм

Принцип социальной справедливости

Утилитарный подход к справедливому распределению благ

Роулсианский подход к справедливому распределению благ

Эгалитарный подход к справедливому распределению благ

Рыночный подход к справедливому распределению благ

Концепция стихийного (спонтанного) порядка
Индекс восприятия коррупции
Индекс взяточательства
Оппортунистическое поведение
Эффект безбилетника
«Золотое правило морали»
Хозяйственная этика
Психология рынка
Гипотеза финансовой нестабильности Мински
Момент Мински

Вопросы для самопроверки

1. Какова суть теории позитивной экономической политики?
2. На чем строится теория общественного выбора?
3. Какой подход к справедливому распределению благ вы разделяете и почему?
4. В чем состоит российская специфика применения принципа справедливого распределения благ?
5. Каковы концепции стихийного порядка Хайека?
6. Почему в России высоки индексы восприятия коррупции и взяточательства?
7. Зачем необходима хозяйственная этика?

Глава 8

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

8.1. Становление экономической теории

8.1.1. Направления и школы экономической теории

В современной экономической теории существуют разные направления. Предлагаемый учебник различает неоклассическое, неолиберальное, неокейнсианское, неoinституциональное, неомарксистское направления. В основе этой типологии лежат различия между направлениями экономической теории в понимании предмета и задач исследования, общем концептуальном подходе к ним, а также в методах анализа экономических проблем и, конечно, в практических рекомендациях.

В рамках направлений существуют школы. Например, такая школа, как экономика предложения, входит в неоклассическое направление, а неоавстрийская школа — в неолиберальное. Представители одной школы объединяются в силу общности взглядов, хотя могут различаться по изучаемой тематике и кругу интересов. К одной школе нередко принадлежат профессора одного крупного вуза, ученики и продолжатели идей и концепций основателя школы.

8.1.2. История возникновения школ экономической теории

Школы экономической теории вырастают из потребностей живой экономической практики осмыслить стоящие перед ней проблемы. Так, сторонники *меркантилизма*, т.е. меркантилисты, превозносили и абсолютизировали созидательную роль торговли. И это было обусловлено небывалым ростом торговых операций, великими географическими открытиями, усилением роли и влияния представителей торгового капитала на этапе бурного становления рыночного

хозяйства в Европе. Накопление национального богатства и прежде всего в наиболее ликвидной для тогдашнего времени форме — золота и серебра — меркантилисты рассматривали в качестве главной цели экономической политики государства.

Их теоретические оппоненты — физиократы (сторонники школы *физиократии*), стремившиеся отбить натиск торгового капитала, утверждали, что национальное богатство увеличивают только «дары земли», т.е. сельское хозяйство. С помощью реформ физиократы рассчитывали сохранить старый порядок с господством земельной собственности, избежать острых коллизий и «жестокостей» рыночной экономической системы.

Однако формирование экономической теории как отраслью знаний началось с трудов *классической школы*. Классики разработали систему понятий, обосновали предмет и метод экономической теории. С некоторой долей условности можно сказать, что ее временные рамки охватывают конец XVIII — первую половину XIX в. Главный труд шотландца Адама Смита — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Англичанин Давид Рикардо, продолживший создание классической экономической системы, оставил потомкам «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817). Труд англичанина **Джона Стюарта Милля** (1806—1873) назывался «Основы политической экономии» (1848).

Классическая школа стремилась найти внутренние причины функционирования рыночной экономики. Именно классики предприняли попытку — и не безуспешно — представить все разнообразие экономического мира как единое целое, свести в систему отдельные положения, вычленив и согласовать категории и понятия. Создатели классической школы заложили фундаментальную базу экономической теории, что обеспечило ее дальнейшее углубление и совершенствование. При этом классики исходили из признания функционирования естественных порядков в обществе, следовали принципу невмешательства государства в экономическую жизнь.

Оппонентами английских классиков выступила *немецкая историческая школа*. **Фридрих Лист** (1789—1846) и его последователи утверждали, что универсальная концепция классиков неприемлема для практического использования. По их мнению, экономическая теория призвана отстаивать

национальные интересы, а не увлекаться доктринальными соображениями. Проповедь свободы внешней торговли, содержащаяся в работах классиков, отвечала лишь интересам Англии, страны с наивысшей международной конкурентоспособностью.

Оппонентами классической школы выступили также сторонники марксизма. Тем не менее очень многие положения классической школы были использованы **Карлом Марксом** (1818—1883) для анализа капитализма и трактовки путей его эволюции.

Классическая школа исходила из предпосылки, что уровень цен устанавливается на базе издержек производства и с учетом колебаний спроса. Но что лежит в основе спроса? Требовалось уяснить, как формируется спрос, от чего зависит поведение покупателей, чем они руководствуются при выборе альтернативных решений? Эту проблему выдвинули в центр анализа и попытались найти маржиналисты (см. 1.5), прежде всего *австрийская школа*. Ее основоположник Карл Менгер выдвинул теорию, согласно которой стоимость благ обуславливается их полезностью для потребителя, а не издержками производства или затратами, как считали классики. Параллельно работавший с австрийской школой англичанин **Стэнли Джевонс** (1835—1882) стал также одним из основателей маржинализма.

Впоследствии австрийская школа разрослась, эволюционировала и стала разрабатывать не только проблемы стоимости. Эту эволюцию осуществили прежде всего Мизес и Хайек, превратившие австрийскую школу в неоавстрийскую.

8.2. Неоклассическое направление

8.2.1. Маршалл как основатель неоклассики

С появлением труда англичанина Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки» (1890) взгляды маржиналистов оказались согласованными со взглядами классиков. Маршалл предложил принцип, согласно которому цена складывается под воздействием двух факторов — полезности и затрат. В формировании экономической теории обозначился крупный поворот, фактически наступил новый этап ее развития — появилось *неоклассическое направление* (*неоклассика*).

Маршалл переключил усилия неоклассиков с теоретических споров вокруг стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как главных сил, определяющих происходящие на рынке процессы. Впоследствии неоклассическое направление охватило своими исследованиями и остальные проблемы хозяйственной жизни. Однако главным предметом неоклассиков остается микроэкономика, а их ключевыми принципами — свобода предпринимательства и минимальное государственное вмешательство в экономику.

8.2.2. Школы неоклассики

Большой вклад в формирование неоклассического направления во второй половине XIX — первой половине XX в. внесли американский экономист **Джон Бейтс Кларк** (1847—1939), англичанин **Артур Пигу** (1877—1959), создатели лозаннской школы **Леон Вальрас** (1834—1910) и **Вильфредо Парето** (1848—1923), шведский экономист и философ **Кнут Виксель** (1851—1926).

Во второй половине XX в. основатель *монетаризма* (*монетаристской школы*), американец **Милтон Фридмен** (1912—2006, лауреат Нобелевской премии) под лозунгом «Деньги имеют значение» развил количественную теорию денег, ставшую главной во взглядах неоклассического направления на финансовые, особенно денежные, проблемы. Наиболее важную причину нестабильности экономики представители этой школы усматривают в неустойчивости предложения денег. Фридмен и его последователи исходят из того, что между ростом денежной массы и динамикой ВВП существует тесная корреляция, и поэтому, обеспечивая стабильный рост предложения денег, государство может обеспечить стабильный экономический рост.

Другой новой неоклассической школой стала школа *экономики предложения*, образованная американцами **Мартиним Фельдстайном** (р. 1939) и **Артуром Лаффером** (р. 1941). Ее сторонники выступают за государственное регулирование прежде всего предложения экономических ресурсов, а не всей экономической деятельности, а также за снижение налогов.

Школа рациональных ожиданий, основанная прежде всего американцами Робертом Лукасом и Джоном Мутом, критикует государственное регулирование экономики и считает,

что экономические агенты достаточно рациональны в своем поведении, чтобы обойтись без существенного государственного регулирования экономики.

Одним из наиболее значительных достижений неоклассиков стала интеграция в это направление части идей кейнсианского направления — *неоклассический синтез*. Последний помог неоклассическому направлению стать основой той смеси теоретических взглядов, которую использует большинство экономистов мира. Это так называемая общепринятая теория (см. введение).

8.3. Некейнсианское направление

Одно из наиболее известных и признанных направлений экономической теории, предложившее свои рецепты регулирования экономики, неразрывно связано с именем и работами англичанина **Джона Мейнарда Кейнса** (1883—1946).

В 1930-е гг., когда разрабатывалась и была опубликована его «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), проблема состояла в том, чтобы найти методы, обеспечивающие выход из глубокого кризиса, создать условия для роста производства и преодоления массовой безработицы.

8.3.1. Идеи, выдвинутые Кейнсом

Заслуга Кейнса в том, что он развил макроэкономическую теорию и прежде всего теорию государственного регулирования экономики. Переворот, произведенный ученым в экономической теории, был порожден поиском путей и средств, способных укрепить рыночную систему. Кризисное состояние рыночной экономики в 1930-е гг. ставило на повестку дня не выбор средств для расширения производства при ограниченных ресурсах, а проблему их относительного переизбытка в условиях массовой безработицы, неиспользуемых мощностей. Чтобы найти выход из противоречий, требовался макроэкономический подход, иначе говоря, «общая теория».

Кейнс обратил внимание на то, что по мере роста общественного благосостояния проблема поддержания и расширения спроса становится все более сложной и актуальной. Все большую часть дохода люди склонны сберегать, а классическое отождествление сбережений с накоплением не соответствует реальной практике. Сэкономленные денежные

средства не переходят автоматически в накапливаемую часть ВВП и поэтому большие сбережения не всегда обозначают большие инвестиции.

Кейнс выступил с критикой так называемого *закона Сэя*, который разделялся многими сторонниками классической школы. Французский экономист Ж.-Б. Сэй считал, что производство само формирует доходы, обеспечивая соответствующий спрос на товары, что исключает общее перепроизводство товаров и услуг. Нарушения могут происходить по отдельным товарам или товарным группам в силу каких-либо внешних причин, а не в силу нарушения внутренних взаимосвязей, несовершенства самого хозяйственного механизма. •

Однако Кейнс пришел к другому выводу: размеры производства и занятости, их динамика определяются не факторами предложения, а факторами платежеспособного спроса. В центре внимания должно находиться рассмотрение спроса и его составляющих, а также факторов, влияющих на спрос.

Решающую роль при этом Кейнс отводит инвестициям. Объем производства фактически формируется в соответствии с предпринимательскими ожиданиями: каков будет уровень спроса в предстоящий период? На основе этих ожиданий определяется объем инвестиций. Занимая в банке деньги для инвестиций, инвестор сравнивает процентную ставку по этому кредиту с предельной эффективностью капитала.

Важную роль в кейнсианской теории играет концепция *мультипликатора*, т.е. множителя. Так, инвестиционный мультипликатор множит, усиливает спрос в результате воздействия инвестиций на рост доходов всех участников хозяйственного процесса. Говоря по-другому, каждый доллар инвестиций дает прирост доходов и, соответственно, спроса на еще большую величину.

Кейнс обосновал роль государства как активной экономической силы, важнейшего участника и регулятора экономической деятельности. Расчет классической школы на автоматизм рыночных законов, на способность к саморегулированию с учетом происходящих изменений оказался несостоятельным, и Кейнс предложил рецепт — увеличение государственного спроса и стимулирование частного спроса, прежде всего инвестиционного.

8.3.2. Продолжатели кейнсианства

Кейнсианская теория оказала заметное влияние на дальнейшие экономические исследования. С идеями Кейнса непосредственно связаны разработка исходных положений антициклической политики, концепция дефицитного финансирования и многие другие положения теории государственного регулирования экономики. Обращение Кейнса к макроэкономическому анализу стимулировало разработку системы национальных счетов (см. гл. 2 учебника «Макроэкономика»). В результате кейнсианская теория занимала господствующее положение со второй половины 1930-х гг. до начала 1970-х гг.

Однако обострение инфляции (из-за роста государственных расходов по кейнсианскому рецепту) в сочетании со стагнацией производства (*стагфляция*) потребовали поиска новых методов государственного регулирования. Это стало основой для эволюции кейнсианства в некейнсианство. Так, в рамках некейнсианства возникла школа новых кейнсианцев (Джозеф Стиглиц, р. 1943, лауреат Нобелевской премии; Грегори Мэнкью, р. 1958 и др.), которая объясняет безработицу жесткостью цен (особенно на такой экономический ресурс, как рабочая сила), а разработанная новыми кейнсианцами теория асимметрии информации позволила им сделать выводы, что подобная асимметрия порождает неблагоприятный отбор среди предпринимателей, а также моральный риск (см. 2.4).

Некейнсианские последователи Кейнса (их делят на ортодоксальных кейнсианцев, посткейнсианцев и новых кейнсианцев) обосновали следующие положения, которые отличаются от предлагаемых Кейнсом и вместе с тем опираются на его принципиальные выводы:

- государственное вмешательство в экономику должно быть не эпизодическим, а носить постоянный характер. С одной стороны, это политика «выравнивания» экономического цикла (антициклическая политика); с другой — политика стимулирования устойчивого экономического роста;
- инвестиции рекомендуется направлять не столько в общественные работы (это рекомендация Кейнса), сколько в наукоемкие отрасли, новую технику и новые технологии;
- в соответствии с этим возникает потребность в стимулировании и поддержке структурных сдвигов.

Важная заслуга *неокейнсианства* (*неокейнсианского направления*) — разработка моделей экономического роста. Одна из наиболее простых моделей создана английским экономистом **Роем Харродом** (1900—1978) и американским экономистом, выходцем из России **Евсеем Домаром** (1914—1997). Предложенные ими варианты весьма сходны и их принято рассматривать как одну модель, именуемую обычно моделью Харрода — Домара. Это однофакторная модель, так как в ней учитывается только капитал (точнее, инвестиции) в качестве единственного фактора роста. Смысл однофакторной модели в том, что она помогает выяснить условия, при которых достижима равновесная траектория роста. Одновременно модель Харрода — Домара показывает, что существует опасность не только спада (против чего и направлены рекомендации Кейнса), но и чрезмерного инвестиционного бума, усиливающего нестабильность экономики.

8.3.3. Неоклассический синтез

Стремясь согласовать взгляды неоклассиков и неокейнсианцев, американский экономист **Пол Самуэльсон** (1915—2009, лауреат Нобелевской премии), а также другие экономисты — прежде всего американцы **Джон Хикс** и **Элвин Хансен** (1887—1975) — разработали *неоклассический синтез*, объединяющий кейнсианские подходы к макроэкономике с подходами классиков. Они включили в неоклассический синтез так называемую упрощенную модель Кейнса. Если, к примеру, Кейнс довольно критически оценивал способность цен гибко реагировать на перемены рыночной конъюнктуры, то представители неоклассического синтеза «реабилитировали» цены, доказывая, что они достаточно гибки и поэтому способствуют оптимальному распределению и полному использованию ресурсов.

Неоклассический синтез отличается широкая тематика исследований. В его рамках были созданы работы по проблемам экономического роста, разработаны новые методы экономико-математического анализа, предложены методика анализа безработицы и методы ее регулирования. Поэтому неоклассический синтез способствовал дальнейшему развитию прикладных аспектов экономической теории. Так, американский ученый российского происхождения **Саймон Кузнец** (1901—1985, лауреат Нобелевской премии) разра-

ботал статистическую основу исчисления национального дохода, предложил методы подсчета ВВП, а американец **Лоренс Клейн** (р. 1920, лауреат Нобелевской премии) сконструировал макроэкономические модели экономик США, Японии и других стран.

8.4. Неолиберальное направление

Неолиберализм (неолиберальное направление) — направление в экономической теории и практике хозяйственной деятельности. Его основной принцип — рыночная экономика должна быть свободной от излишнего госрегулирования. В этом неолиберализм родственен неоклассике, и недаром некоторые неоклассические школы часто считаются неолиберальными, как, например, монетаристская школа. Тем более что оба этих направления экономической теории ведут начало от Смита, Рикардо и Милля.

Однако в отличие от неоклассиков неолибералы не считают рынок саморегулирующейся системой и полагают, что институты рыночной экономики следует активно формировать, в том числе с помощью государства. Кроме того, они выступают за активную защиту государством конкурентной среды, а часть из них — также за активную государственную социальную политику. Можно сказать, что неолиберализм более активен, чем неоклассицизм, в защите рынка и экономических агентов.

Под названием неолибералов выступает не одна, а несколько школ. К неолиберализму принято относить прежде всего неоавстрийскую и фрайбургскую школы.

8.4.1. Неоавстрийская школа

Так, Мизес, один из основателей *неоавстрийской школы*, считал, что только частная собственность способна быть основой рациональной экономической деятельности, так как порождаемые ею индивидуалистические стимулы обеспечивают максимальное использование ресурсов, а ее социальная функция заключается в том, что она способствует оптимальному использованию ресурсов и обеспечивает суверенитет потребителей. Поэтому Мизес был ярким противником любой формы вмешательства государства в экономику и подвергал резкой критике практически все формы государ-

ственного вмешательства, так как это приводит к потерям общественного благосостояния.

Фридрих фон Хайек рассматривал рынок как стихийный (по его терминологии — спонтанный) экономический порядок. В этом порядке механизм цен признается уникальным способом коммуникации, где цены выступают и как свидетельство определенной значимости товара, с точки зрения других людей, и как вознаграждение за усилия. Но функция цены реализуется только в условиях конкуренции, т.е. лишь в том случае, когда отдельный предприниматель вынужден учитывать движение цен, но не может его контролировать.

Хайек рассматривал конкуренцию также как способ открытия новых продуктов и технологий. Ведь именно конкуренция заставляет предпринимателя, стремящегося к максимизации своей прибыли, искать именно те самые новые комбинации производственных факторов, которые и обеспечивают динамическое развитие экономики.

Для основателей неоавстрийской школы характерно скептическое отношение к социальной справедливости. Как и Мизес, Хайек считал, что неправомерно связывать принципы осуществления социальной справедливости с рыночным порядком, который является этически нейтральным. Справедливость у Хайека сводится к универсальному и всеобщему равенству всех перед законом.

8.4.2. Фрайбургская школа

Представители немецкого *ордолиберализма* (*фрайбургской школы*), в отличие от неолибералов из австрийской экономической школы, не разделяют их веру в то, что спонтанная экономическая деятельность индивидумов ведет к возникновению эффективной хозяйственной системы. Признавая важную роль конкуренции и экономической свободы, они скептически относятся к идее о том, что конкуренция и экономическая свобода будут постоянно самовоспроизводиться без внешнего вмешательства. По мнению основоположника ордолиберализма **Вальтера Ойкена** (1891—1950), человек с его моральными установками и инстинктами в условиях отсутствия каких-либо ограничений со стороны государства будет всегда стремиться сознательно ограничивать экономическую свободу других с целью избежать появления конкурентов. Государство также будет стремиться ограничивать свободу экономических агентов. В условиях демократии это

противоречие может разрешить государственное регулирование, нацеленное на контроль и корректировку отклонений в поведении экономических агентов от основополагающих принципов конкуренции, и предотвращение концентрации экономической власти.

Его последователи, прежде всего **Альфред Мюллер-Армак** (1901–1978) и **Людвиг Эрхард** (1897–1977), развили теоретические подходы фрайбургской школы к социальным проблемам. По их мнению, государством должна проводиться активная социальная политика: прогрессивное налогообложение доходов, трансферты из бюджета малообеспеченным слоям населения через создание развитой системы социального страхования (по болезни, старости, безработице и т.п.) и предоставление социальных благ (в области образования, здравоохранения и т.д.).

8.5. Неинституциональное направление

Неинституционализм (неинституциональное направление) трактует институты (организации, нормы, правила, законы) не только как механизм координации хозяйственной деятельности, но и как определяющую силу хозяйственного развития.

На первом этапе развития институционализма (1900–1940-е гг.) в центре внимания его основателей (прежде всего американцев **Торстейна Веблена**, 1857–1929, и **Джона Коммонса**, 1862–1945) находились идеи реформирования институтов. На втором этапе (1945–1970-е гг.), виднейшими представителями которого были американец **Джон Гэлбрейт** (1908–2006) и француз **Франсуа Перру** (1903–1987), исследовалось прежде всего эволюционное реформирование экономики через институты. На современном этапе, после пережитого идейного кризиса 1970–1990-х гг., институциональная теория вновь набирает силу, сосредотачивая внимание на анализе экономических связей.

8.5.1. Трансакционные издержки и права собственности

Согласно Р. Коузу, одному из теоретиков неоинституционализма, далеко не вся информация содержится в цене. Информация бывает многообразная и сложная, истинная и ложная, к тому же не всегда легкодоступна. Чтобы получить информацию, необходимо затратить средства и время,

т.е. понести трансакционные издержки (см. 5.1). Трансакционные издержки возрастают, когда используются сложные товары и активы, заключаются долговременные соглашения, применяются специфические активы.

Если трансакционные издержки значительны, то особенно важны институты, потому что они могут выступать в качестве ограничителей трансакционных издержек. Так, если права собственности строго определены, то трансакционные издержки резко уменьшаются, так как простота и надежность сделок повышается. Согласно теореме Коуза — Стиглера (см. 2.2), если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация экономических ресурсов будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности. Можно с оговорками сказать, что это как бы дополнение к условиям оптимальности по Парето (см. 1.6).

8.5.2. Теория экономических организаций

Институциональный подход к экономическим организациям был разработан прежде всего на основе теоремы Коуза — Стиглера.

Американский неинституционалист **Оливер Уильямсон** (р. 1932) полагает, что именно фирма позволяет как обеспечивать ее работникам защиту от превратностей рынка, так и приспособляться к его изменениям.

В трудах американских экономистов **Армена Алчиана** (р. 1914) и **Гарольда Демсеца** (р. 1930) сущность фирмы выводится из разделения труда внутри коллектива между его участниками, описанного еще А. Смитом в его знаменитом примере с булавочной мануфактурой.

8.5.3. «Экономический империализм»

Институциональное, а вслед за ним и неинституциональное направление всегда пристально интересовалось неэкономическими сферами. «Экономический империализм» характерен для таких неинституционалистов, как **Дуглас Норт**, **Гэри Беккер**, **Джеймс Бьюкенен** (см. 7.1). Их исследование политики, семьи, преступности показало не только широкие возможности применения экономической теории к неэкономическим сферам. Оно продемонстрировало взаимосвязь всех сфер нашей жизни, в результате чего эконо-

мика оказывается тесно переплетенной с остальной деятельностью человека.

8.6. Марксистское и неомарксистское направление

Марксистское направление оказало в прошлом существенное влияние на формирование взглядов многих представителей экономической теории. Однако в настоящее время значение этого направления невелико, его теории не входят в общепринятую экономическую теорию. Но неэкономические концепции Маркса, особенно социальные, используются в других общественных науках.

8.6.1. Марксистское направление в экономической, социальной и политической теории

В отличие от классиков Маркс рассматривал капиталистическую (рыночную) экономику не как последнюю в истории, а как преходящую систему. Экономические законы, на основе которых функционирует капитализм, не вечны, а обусловлены историческими условиями.

Исходное положение К. Маркса состоит в том, что способ производства экономических благ (т.е. экономическая система как экономический механизм) определяет процесс социального, политического, культурного и психологического развития общества. Именно производство благ, особенно материальных, и те изменения, которые обусловлены сдвигами в нем, является основой существования и развития общества.

Поэтому с прогрессом производства создаются новые общественные отношения. Достигнутый уровень экономического развития (уровень развития производительных сил, по Марксу) и вытекающие из него экономические отношения (производственные отношения, по марксистской терминологии) определяют формы сознания, юридическую и политическую надстройку общества. Право, политика, религия в конечном счете управляются экономическим базисом. В то же время взаимосвязь между экономической и внеэкономическими сферами сложна, многогранна, противоречива, и экономика служит главным, но отнюдь не единственным определяющим фактором развития общества.

Действующие в обществе социальные законы выражают принцип соответствия между производительными силами

и производственными отношениями, а также соответствия между идеологической и политической надстройкой и экономическим базисом. Принцип соответствия между уровнем развития производства и формой организации общества объясняет, почему происходят изменения в общественных отношениях. Если эти отношения устаревают, то их преобразуют революционным путем. С изменением экономической основы, — писал Маркс, — более или менее быстро происходит переворот во всей громадной надстройке.

Марксово понимание теории стоимости тесно связано как с определением источника цен, так и источников доходов. По Марксу (как, впрочем, и по Рикардо), в основе стоимости лежит один экономический ресурс — труд работников. Этот труд прибавляет к объектам труда прибавочную стоимость, основу всей прибыли капиталиста. В марксизме производство прибавочной стоимости — узловая проблема, фундаментальное положение для анализа взаимоотношений двух главных классов капиталистической системы — наемных рабочих и эксплуатирующих их капиталистов (собственников средств производства, т.е. орудий труда). Решение этой проблемы — отмена частной собственности. Тогда на базе марксистской науки может быть построен *научный социализм*, в котором отсутствует эксплуатация человека человеком и утверждаются социальное равенство и социальная справедливость и который в своем развитии приведет к новой экономической системе — коммунизму (социализм лишь этап на пути построения коммунизма).

8.6.2. Последователи Маркса

Попытка построения научного социализма в бывшем СССР и других странах потерпела неудачу, и прежде всего из-за того, что отмена в них частной собственности на орудия труда и вытекающая из этого ликвидация конкуренции и рыночных отношений в конечном счете стали причиной отставания этих стран от многих соседних с рыночной экономикой. Почти все бывшие страны научного социализма сменили социалистическую экономическую систему на рыночную. Тем не менее ряд отдельных экономистов и даже экономических школ продолжают развивать марксистское направление.

Отказ от многих положений ортодоксального марксизма начался с Эдуарда Бернштейна (1850—1932) и отчасти

о **Карла Каутского** (1854—1938). Они стали одними из основателей *демократического социализма (современной социал-демократии)*. Это социал-демократическое политическое течение исповедует постепенную идею эволюции капиталистической системы в сторону социализма через обеспечение все большего социального равенства, которое может быть достигнуто в условиях демократии через перераспределение доходов государством. При этом отмена частной собственности не ставится социал-демократией в качестве неперемennого условия.

Марксистские экономические идеи были частично пересмотрены и такими сравнительно ортодоксальными европейскими марксистами, как **Роза Люксембург** (1871—1919) и **Антонио Грамши** (1891—1937), американскими марксистами **Полом Сузи** (1910—2007) и **Полом Бараном** (1910—1964). В современной России ортодоксальный марксизм развивают **Александр Владимирович Бузгалин** (р. 1954) и **Андрей Иванович Колганов** (р. 1955).

На Западе идеи неомарксизма развивала *франкфуртская школа*, однако в ней экономическое учение марксизма занимало не главное место по сравнению с социальными и политическими аспектами этого учения, к тому же франкфуртская школа соединяла марксизм с другими учениями, в том числе с фрейдизмом. Представители франкфуртской школы (**Герберт Маркузе**, 1898—1979; **Эрих Фромм**, 1910—1980 и др.) считали, что буржуазное классовое общество превратилось в бесклассовую тоталитарную систему, полностью подчинившую себе личность, и поэтому роль преобразователей общества переходит к маргинальным интеллигентам и аутсайдерам. По их мнению, современное общество технократично и существует за счет распространения ложного сознания посредством средств массовой информации, а также популярной культуры, и навязываемым культом потребления. Франкфуртская школа существенно повлияла на различные варианты идеологии левого радикализма.

8.7. Теоретические разработки экономистов России

Развитие экономической теории в России проходило в тесной связи с общим движением этой науки в других странах. Тем не менее труды и разработки российских ученых во многом оригинальны.

8.7.1. Проблемы модернизации национальной экономики

На протяжении долгого времени в центре внимания российских экономистов оставался крестьянский вопрос, проблема аграрных преобразований. Дискуссии шли о перспективах общинного землевладения, повышении эффективности сельскохозяйственного труда, путях вовлечения деревни в систему рыночных отношений. Эта проблема находила свое отражение в неоднозначных подходах **Михаила Михайловича Сперанского** (1772–1839), в работах приверженцев западных методов преобразований и поклонников самобытного пути — славянофилов, в исследованиях марксиста **Георгия Валентиновича Плеханова** (1856–1918), в спорах сторонников и противников аграрной реформы **Петра Аркадьевича Столыпина** (1862–1911). Одним из крупнейших в мире экономистов-аграрников по праву называли **Александра Васильевича Чаянова** (1888–1937), который был не только выдающимся ученым, но и историком, краеведом, поэтом, фантастом. Учение Чаянова — его концепция семейно-трудового хозяйства, теория сельскохозяйственной кооперации, методология исследования аграрных отношений — не потеряло своей актуальности и сегодня. Сквозная, ведущая тема в работах Чаянова — исследование условий развития деревни на переломных рубежах (в период столыпинской реформы, Первой мировой войны, «военного коммунизма», нэпа, коллективизации).

Другой длительно обсуждаемой проблемой были особенности развития капитализма в России. О неизбежности капиталистических перемен в промышленности и сельском хозяйстве, в других областях экономической жизни и управления писал в «Заветных мыслях» **Дмитрий Иванович Менделеев** (1834–1907). Марксисты **Владимир Ильич Ленин** (1870–1924) и **Михаил Иванович Туган-Барановский** (1865–1919) посвятили этой проблеме немало своих трудов. В ее обсуждении активно участвовали не только профессиональные экономисты, но и представители других сфер знания, публицисты, практики. К примеру, **Сергей Юльевич Витте** (1849–1915) был не только министром финансов, но и автором теоретических трудов. Он инициатор и проводник индустриализации России, перевода рубля на золотую основу, введения государственной винной монополии для пополнения госбюджета.

Изучение долговременных тенденций в развитии сельского хозяйства и промышленности в мире привело русского ученого **Николая Дмитриевича Кондратьева** (1892–1938) к большому открытию. Согласно разработанной им концепции длинных волн (названных *длинными волнами Кондратьева*) развитие экономики не сводится к среднесрочным и коротким циклам. Ученый пришел к выводу о наличии долгосрочного механизма, обуславливающего периодическое обновление хозяйственной системы, которая, образно говоря, раз в полвека «меняет кожу». Обновляется технологическая база, и вслед за этим перестраивается хозяйственный механизм. В своих работах Кондратьев рассмотрел и прокомментировал три большие волны, и выявил ряд специфических закономерностей общественной динамики. Кондратьев, по существу, предсказал наступление глубокого экономического кризиса 1930-х гг.

8.7.2. Экономико-математические исследования

Одно из главных достижений российской экономической науки — разработка математических методов, используемых в экономических исследованиях. **Владимира Карповича Дмитриева** (1868–1913) считают одним из наиболее ярких представителей математической школы в политической экономии. Он оставил сравнительно мало публикаций, но они отличаются богатством творческих идей, новизной и значимостью разработок. Впервые в литературе Дмитриев предложил способ определения полных затрат труда на производство продукции. Проблема заключалась в том, чтобы попытаться исчислить всю совокупность затрат, т.е. не только текущего, но и прошлого труда, производителей как конечной, так и промежуточной продукции с тем, чтобы в итоге получить суммарный показатель всех издержек.

Другой экономист-математик — **Евгений Евгеньевич Слуцкий** (1880–1948) вскоре после завершения университетского образования (он учился в Киеве и Мюнхене) подготовил работу «К теории сбалансированного бюджета потребителя». Выводы, к которым он пришел, состоят в том, что категория полезности формируется под влиянием изменения цен и доходов, т.е. реальных, объективно действующих факторов. Именно эти факторы обуславливают систему предпочтений потребителей. В результате работы Слуцкого полезность получила объективную оценку, причем речь шла

о предпочтениях и полезности не одного, а совокупности потребителей, как это реально происходит на рынке. В дальнейшем положение, впервые выдвинутое и обоснованное Слуцким (уравнение Слуцкого), разрабатывалось и детализировалось другими экономистами. Была предложена и соответствующая терминология: так называемый «эффект дохода» и «эффект замещения» вошли во все учебники по экономической теории.

Автором первой в мире модели экономического роста по праву считается Григорий **Александрович Фельдман** (1884—1958). Построенная им экономико-математическая модель отражала взаимосвязь темпов, фондоотдачи, производительности, структуры экономического развития на перспективу, превосходящая модель Харрода — Домара. Фельдман разработал два варианта экономического развития страны в 1930-е гг., именно его (минимальный) вариант развития почти полностью совпал с реальными показателями.

Весьма значимым достижением в области экономико-математических исследований было открытие **Леонидом Витальевичем Канторовичем** (1912—1986) метода линейного программирования, т.е. решения линейных уравнений (уравнений первой степени) посредством составления программ и применения методов их последовательного решения. Разработка метода линейного программирования началась с решения практической задачи. По просьбе работников фанерного треста Канторович занялся поиском такого способа распределения ресурсов, который обеспечивал наиболее высокую производительность оборудования. Канторович предложил математический метод выбора оптимального варианта. По сути дела, ученый открыл новый раздел математики, получивший распространение в экономической практике, способствовавший развитию электронно-вычислительной техники. За разработку метода линейного программирования Канторович был удостоен Нобелевской премии в области экономики (1975). Премия присуждена ему совместно с американским экономистом **Тьяллингем Купмансом** (1910—1985), который несколько позже, независимо от Канторовича, предложил сходную методологию.

При активном участии Канторовича и его ближайших коллег и друзей — **Виктора Валентиновича Новожилова** (1892—1970) и **Василия Сергеевича Немчинова** (1894—1964) — во второй половине 1950-х — начале 1960-х гг. формируется отечественная экономико-математическая школа.

С их именами, а также с именами Александра Ивановича Анчишкина (1933—1987), Юрия Васильевича Яременко (1935—1996), Николая Прокофьевича Федоренко (1917—2006) связана разработка системы моделей, получивших название «СОФЭ» (система оптимального функционирования экономики), а также долгосрочных прогнозов социально-экономического и научно-технического развития.

8.7.3. Разработка рыночных реформ

Идеологом попытки проведения в 1965 г. частичной рыночной реформы стал профессор Харьковского университета Евсей Григорьевич Либерман (1897—1981). Центральной идеей этой реформы было сокращение показателей директивного планирования и усиление самостоятельности предприятий, а главное — усиление их заинтересованности в выполнении спущенного сверху плана. Это предполагалось осуществлять через ориентацию предприятий на свыше установленные отраслевые нормативы рентабельности, выполнение и перевыполнение которых давало предприятиям право на дополнительное материальное стимулирование их работников. Либерман исходил из принципа: что выгодно обществу, должно быть выгодно и предприятию.

Хотя реформа имела небольшой успех, сама идея расширения самостоятельности социалистических предприятий, подкрепленная более успешными реформами в рамках «рыночного социализма» в Югославии и Венгрии, получила широкое распространение среди советских экономистов. Попытка полностью реализовать эту идею была вновь предпринята с их подачи в конце 1980-х гг., но привела к стагнации. Более самостоятельные предприятия в условиях государственной собственности на их активы эту самостоятельность использовали не для расширения выпуска и повышения качества продукции, а для получения прибыли через повышение цен.

В условиях политической демократизации советского общества (перестройки) российские сторонники «рыночного социализма» стали сторонниками рыночной экономики. Однако работы большинства из них заметного вклада в развитие теоретических вопросов становления рыночной экономики в бывшей социалистической стране не внесли, хотя переходящее от социализма к капитализму общество в этом остро нуждалось.

В то же время подобному запросу во многом ответили работы **Виктора Викторовича Ивантера** (р. 1935), **Виктора Мееровича Полтеровича** (р. 1937), **Григория Алексеевича Явлинского** (р. 1952), **Сергея Юрьевича Глазьева** (р. 1951), **Руслана Семеновича Гринберга** (р. 1946). В их работах предлагалось поэтапное осуществление рыночных реформ в нашей стране. Однако реализовалась практика быстрого и одновременного осуществления реформ, предложенная прежде всего **Егором Тимуровичем Гайдаром** (1956–2009), что во многом способствовало экономической катастрофе 1990-х гг., приведшей к сокращению ВВП России на 44%.

В настоящее время в российской экономической теории постепенно уменьшается характерное для предшествующих двух десятилетий доминирование неолиберального направления, растет вес неокейнсианского и неоинституционального направлений. Российская экономическая мысль может стать частью мирового экономического мейнстрима. Однако до этого еще далеко, что объясняется, как и в дореволюционные времена, сильной спецификой российской экономической модели, а также недостаточным распространением в России общепринятой теории из-за того, что в нашей стране марксистское направление монополизировало экономическую теорию в течение долгих десятилетий.

Выводы

1. Взгляды представителей различных направлений и школ не совпадают; вместе с тем они взаимодействуют и дополняют представление о развитии экономических процессов. Они вырабатываются и уточняются сравнительно длительное время. К основаниям экономической теории относят сложившиеся представления об объекте и предмете науки, узловую проблематику, понятийный аппарат, методологию, нормы обоснований и аргументации.

2. Общепринятая экономическая теория отражает не только взгляды ведущего направления — неоклассического, но и представителей других направлений — неолиберального, неокейнсианского, неоинституционального.

3. Направления и школы экономической теории развиваются: переживают периоды популярности и упадка, бурного роста и уточнения. Нередко «выходят» из прошлого и ранее забытые экономические идеи.

4. Экономическая теория имеет свою историю, помогающую обосновать систему воззрений, сформировать «экономическую философию». Она охватывает прошлые и современные представления; включает систему категорий, проблематику, методологию, взаимосвязи с другими отраслями знания, ведущий инструмен-

тарий. Все это, естественно, находит свое отражение в практике и механизме познания; способствуя в конечном счете конкретизации и обогащению общеполитических подходов и взглядов.

Термины и понятия

Меркантилизм

Физиократия

Классическая школа

Немецкая историческая школа

Австрийская школа

Неоклассическое направление (неоклассика)

Монетаризм (монетаристская школа)

Экономика предложения

Школа рациональных ожиданий

Неоклассический синтез

Общепринятая теория

Кейнсианство

Закон Сэя

Мультипликатор

Стагфляция

Некейнсианское направление (некейнсианство)

Неолиберальное направление (неолиберализм)

Неоавстрийская школа

Ордолиберализм (фрайбургская школа)

Неоинституциональное направление (неоинституционализм)

Марксизм и неомарксизм

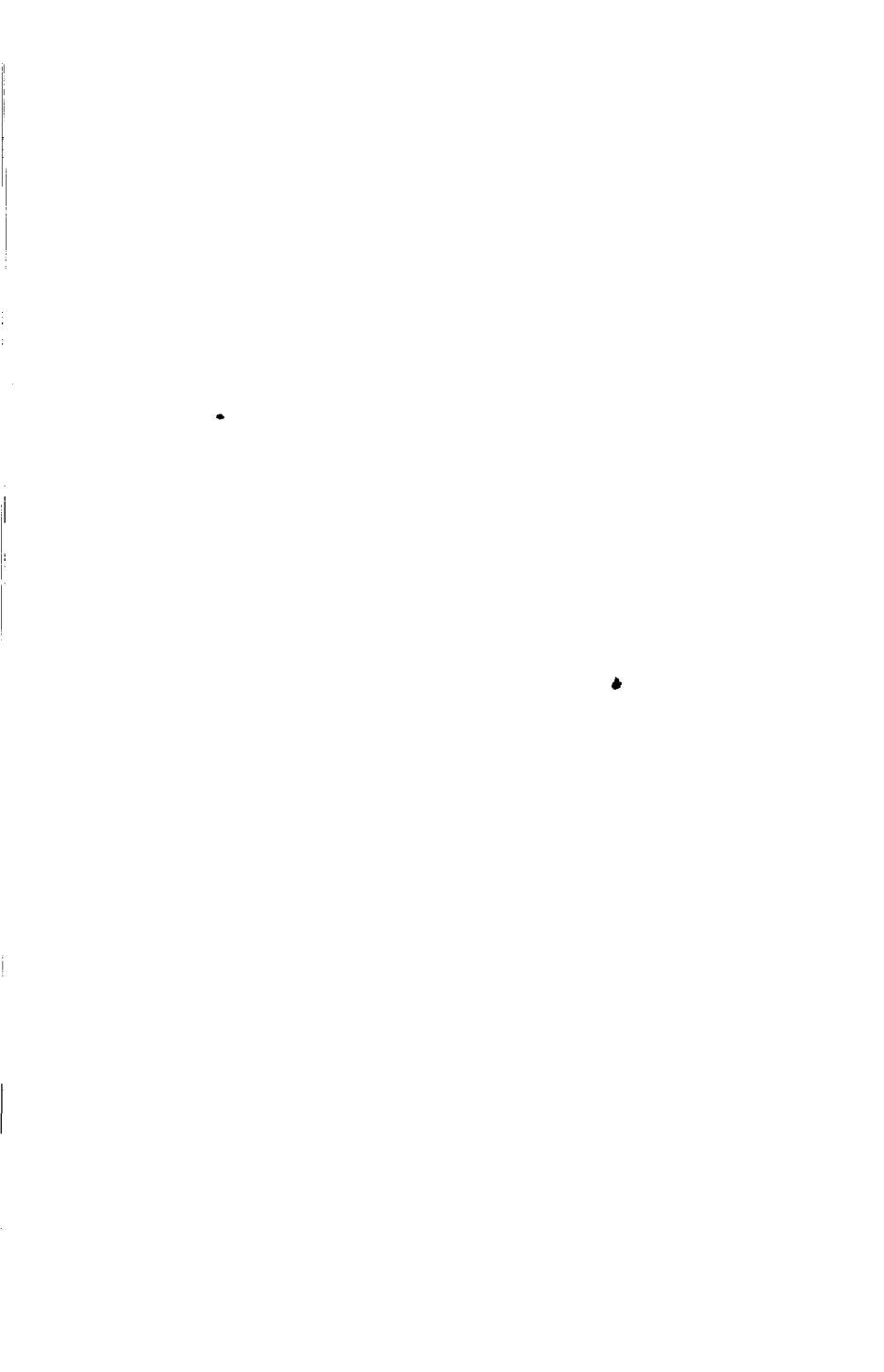
Франкфуртская школа

Научный социализм

Демократический социализм (современная социал-демократия)

Вопросы для самопроверки

1. Что означает, по Смиту, богатство нации? Какие факторы, по его мнению, влияют на величину богатства?
2. Что такое классическая школа экономической науки?
3. Какой вклад в формирование экономической теории внес Маршалл?
4. С какими рекомендациями для «торможения» спада выступал Кейнс? Как они обосновывались?
5. Каким образом трансакционные издержки связаны с информационной асимметрией?
6. Каковы особенности развития экономической мысли в России?
7. В чем значение концепции больших волн Кондратьева?
8. За что была присуждена Нобелевская премия Канторовичу?



Раздел II

ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

В результате изучения данного раздела студент должен:

знать

- основы поведения домохозяйств и фирм на рынке;
- основы теории потребительского поведения;
- теорию фирмы;
- типичные виды конкуренции на рынках;
- теоретические аспекты рынка труда;
- основы анализа предпринимательского ресурса страны и стоящих перед ним проблем;
- основы использования знаний как экономического ресурса;
- теорию капитала и инвестиций;
- теоретические аспекты воздействия природных ресурсов на экономическое развитие;

уметь

- строить кривые спроса;
- понимать основы анализа издержек;
- различать виды конкуренции;
- ориентироваться в ключевых понятиях рынка труда;
- различать формы бизнеса;
- использовать методологию исследования экономического ресурса;
- разбираться в структуре рынков капитала;
- использовать методологию анализа природной ренты;

владеть навыками

- анализа и спроса на товарном рынке;

- измерения эластичности;
 - расчета доходности;
 - анализа основных сил конкуренции;
 - анализа рынка труда;
 - анализа причин создания и ликвидации фирмы и процедуры ее банкротства и санации;
 - проектного анализа;
 - анализа экологической проблемы.
-

Глава 9

ОБЪЕКТЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

К объектам микроэкономики относятся домашние хозяйства, фирмы, отрасли, рынки товаров и ресурсов.

9.1. Домашние хозяйства

В микроэкономической теории домашние хозяйства выступают в разных ролях.

9.1.1. Домашние хозяйства как главные поставщики экономических ресурсов и основные потребители экономических благ

С одной стороны, домохозяйства — это главные поставщики экономических ресурсов (в основном для фирм, хотя и сами домашние хозяйства используют экономические ресурсы для производства продукции, особенно в менее развитых странах, например, в сельском хозяйстве России). Ведь собственниками трудовых ресурсов во всем мире остаются домашние хозяйства. Предпринимательские способности и знания (особенно в виде образования) тоже принадлежат не столько фирмам, некоммерческим и государственным организациям, сколько домашним хозяйствам. В большинстве стран они считаются также основными собственниками природных ресурсов (особенно земли) и капитала (через владение банковскими вкладами и ценными бумагами).

Поэтому наибольшая часть доходов от экономических ресурсов поступает домашним хозяйствам (через заработную плату, ренту от природных ресурсов, проценты и прибыль от капитала, доходы от предпринимательских способностей и знаний). Часть своих доходов домохозяйства оставляют в распоряжении фирм для их дальнейшего использования

в хозяйственном процессе (фирмы распределяют между своими владельцами, т.е. домохозяйствами, не всю полученную прибыль), часть отдают государству в виде налогов (хотя и получают их во многом обратно в виде социальных трансфертов — см. гл. 7 учебника «Макроэкономика»). Однако и после этого домашние хозяйства остаются основными получателями доходов. Так, в России в 2010 г. из 41,2 трлн руб. чистого располагаемого дохода (т.е. ВНД после выплаты налогов и получения социальных трансфертов) 32,0 трлн получили домашние хозяйства, фирмы — 2,8 трлн, некоммерческие организации — 0,1 трлн и государство — 6,3 трлн. Таким образом, домохозяйства — это главные потребители экономических благ.

Микроэкономическая теория традиционно уделяет особое внимание тому, как домашние хозяйства распоряжаются своим доходом, особенно тому, как они распределяют доход между сбережениями и потреблением.

9.1.2. Теория сбережения и потребления домашних хозяйств

Домохозяйства — главный источник сбережений в стране в силу того, что к ним поступает значительная часть дохода страны. Кейнс полагал, что по мере роста дохода домохозяйств та его часть, которая идет на потребление, уменьшается, а та часть, что идет на сбережение, возрастает. Он утверждал, что «основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены... состоит в том, что люди, как правило, склонны в среднем увеличивать свое потребление с ростом доходов, но в меньшей степени, чем растут доходы»¹. Действительно, бедные домохозяйства потребляют почти весь свой доход, а богатые — сберегают значительную часть собственного дохода. Для анализа меняющегося соотношения между потреблением и сбережением кейнсианская теория ввела понятия *предельная склонность к потреблению* (*marginal propensity to consume, MPC*) и *предельная склонность к сбережению* (*marginal propensity to save, MPS*). Они показывают, как при изменении размера дохода меняются величины, идущие на потребление и сбережения:

¹ Цит. по: Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 117.

$$MPC = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}},$$

$$MPS = \frac{\text{Изменение в сбережениях}}{\text{Изменение в доходе}},$$

при этом $MPC + MPS = 1$.

Однако гипотеза о более медленном росте потребления и более быстром росте сбережений по мере роста дохода домохозяйств (т.е. об изменении пропорции между MPC и MPS в пользу MPS) подтверждается не всегда. Например, в России в прошлом десятилетии доля сбережений в денежных доходах домохозяйств колебалась между 9 и 19% и не имела тенденции к повышению, хотя доходы большинства населения росли. Современная экономическая теория полагает, что на решения домашних хозяйств о том, в какой пропорции распределять свой доход между потреблением и сбережениями, влияет не только размер текущего дохода, но также другие переменные и прежде всего ставка процента и размер будущего ожидаемого дохода. Для анализа влияния переменных на соотношение между потреблением и сбережением используются различные модели.

Модель однопериодного бюджетного ограничения называется так потому, что отображает решения домохозяйства относительно размеров сбережений и потребления исходя из ограниченности дохода (бюджета) домашнего хозяйства за какой-либо один период времени (несколько лет). В модели предполагается, что за этот (текущий) период доход домашнего хозяйства (Y) образуется за счет заработка (Q) от продажи рабочей силы или какого-нибудь выпускаемого домашним хозяйством товара, а также за счет процентов (r) от имевшихся у домохозяйства в конце предыдущего периода ценных бумаг (для большей простоты учитываются только облигации) и банковских вкладов (B_1):

$$Y = Q + rB_1. \quad (9.1)$$

Пакет ценных бумаг и размер банковских вкладов в текущем периоде уменьшается, если домохозяйство имеет потребление (C) больше своего дохода, и наоборот. Поэтому стоимость ценных бумаг и банковских депозитов к концу периода (B) выглядит так:

$$B = B_1 + (Y - C) = B_1 + (Q + rB_1 - C). \quad (9.2)$$

Таким образом, размер сбережений домашнего хозяйства ($S = Y - C$) к концу текущего периода будет

$$S = B - B_1. \quad (9.3)$$

Модель двухпериодного бюджетного ограничения отличается от однопериодной модели предпосылкой, что домашнее хозяйство функционирует в течение двух периодов, отличающихся друг от друга разным подходом к сбережению. Предположим, что в прошлом домашнее хозяйство не имело ценных бумаг и банковских вкладов (например, молодой человек к началу своей трудовой деятельности не имел наследства) и поэтому $B_0 = 0$. Далее, в первый период своего существования (в зрелом возрасте человека) домашнее хозяйство за счет своего заработка купило ценных бумаг и отложило деньги на банковский депозит, т.е. $B_1 > B_0$, а во второй период (в старости) оно израсходовало их на потребление, т.е. $B_2 = B_0 = 0$. Тогда $S_1 = B_1 - B_0 = B_1 > 0$, тогда как $S_2 = B_2 - B_1 = -B_1 < 0$, т.е. накопленные в первом периоде сбережения полностью израсходованы во втором периоде, или $S_1 = -S_2$ (состарившийся человек израсходовал прежние сбережения и ничего не оставил наследникам). Подход к сбережениям в двухпериодной модели может быть противоположным: домохозяйство берет в долг в первый период (в зрелости) и сберегает во второй период (в старости). Таким образом, данная модель с ее выбором между текущим и будущим потреблением демонстрирует, что у домашнего хозяйства могут быть разные *временные предпочтения* (разный *межвременной выбор потребителя*).

Но выдвигая лауреатом Нобелевской премии американцем **Франко Модильяни** (1918—2003) *модель жизненного цикла* предполагает, что стратегия сбережения и потребления меняется в течение жизни индивида таким образом, что в молодости заработок индивида невелик и он влезает в долги под будущий бóльший заработок, в зрелости заработок больше и индивид уплачивает из него долги и откладывает сбережения на старость (в том числе через добровольное пенсионное страхование), а в старости расходует эти сбережения. Если формализовать этот вариант модели двухпериодного бюджетного ограничения, то

$$S_1 = Y_1 - C_1 = Q_1 - C_1 = B_1; \quad (9.4)$$

$$S_2 = Y_2 - C_2 = Q_2 + rB_1 - C_2. \quad (9.5)$$

Используя соотношения (9.4) и (9.5) и учитывая, что $S_1 = -S_2$, получим $C_1 - Q_1 = Q_2 + r(Q_1 - C_1) - C_2$. Преобразовав это равенство, имеем

$$C_1 + \frac{C_2}{(1+r)} = Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)}. \quad (9.6)$$

Если же домашнее хозяйство функционирует в течение многих периодов, то соотношение (9.6) будет выглядеть так:

$$C_1 + \frac{C_2}{(1+r)} + \dots + \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}} = Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)} + \dots + \frac{Q_t}{(1+r)^{t-1}}. \quad (9.7)$$

Соотношение (9.6) представляет собой основное условие модели многопериодного бюджетного ограничения. Смысл этого соотношения в том, что приведенная стоимость потребления (т.е. с учетом сложных процентов — см. 16.6) должна быть равна приведенной стоимости заработка, т.е. за все время существования домашнего хозяйства (за все время его жизненного цикла) его совокупное потребление должно быть равно его совокупному заработку. «Домашнее хозяйство должно жить по средствам не от периода к периоду, а в течение всей жизни»¹. Понятно, что если домашнее хозяйство получает наследство, то оно может расходовать на совокупное потребление больше совокупного заработка, а если оно хочет оставить наследство, то должно расходовать меньше.

Из модели многопериодного бюджетного ограничения следует, что объем текущего потребления зависит не только от размера текущего дохода, но также от дохода в будущем, т.е. будущего заработка и процентного дохода по ценным бумагам и банковским вкладам. Действительно, домашние хозяйства стремятся выравнять объемы потребления во времени, сберегая в периоды высоких зарплаток и тратя эти сбережения и даже занимая (например, прибегая к кредиту во время учебы) в периоды низких зарплаток или их отсутствия. То есть потребление домашнего хозяйства может оставаться более или менее постоянным за счет колебаний сбережений и за счет кредита.

¹ Цит. по: Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход : пер. с англ. М., 1996. С. 112.

Исследуя эту ситуацию, Милтон Фридмен предложил *теорию перманентного дохода*, в которой перманентный (т.е. постоянный) доход означает тот средний уровень дохода, который домашнее хозяйство ожидает получить в долгосрочной перспективе. Подобные ожидания Фридмен считал адаптивными: домохозяйства формируют свои оценки перманентного дохода, опираясь на прошлые размеры своего дохода и корректируя оценку будущего дохода в каждом текущем периоде. Последующие поколения экономистов обычно исходят из того, что подобные ожидания являются рациональными (см. теорию рациональных ожиданий — 2.4).

На оценку перманентного дохода могут влиять различные резкие изменения дохода, так называемые *шоки дохода* — временные, перманентные и ожидаемые. Шоки дохода могут быть как положительными (премия на работе, полученное наследство и т.д.), так и отрицательными, которые мы и рассмотрим. Так, при временном шоке (например, при выплате большого штрафа) текущий доход изменяется, но перманентный доход, как правило, остается постоянным, а домашнее хозяйство будет расходовать сбережения или брать займы. При перманентном шоке (например, при длительной болезни с получением инвалидности) оба дохода сокращаются на ту же величину и домохозяйство будет вынуждено уменьшить свое потребление на эту величину, но накопленные сбережения почти не трогаются. При ожидаемом шоке (предполагаемом выходе на пенсию через несколько лет) текущий доход сохраняется, но перманентный доход снизится, а домашнее хозяйство форсирует сбережение.

Как мы видим, наличие не только сбережений, но и кредита позволяет домашним хозяйствам часто повышать свой текущий доход до размеров перманентного. Но это удастся не всем домохозяйствам из-за *ограничения ликвидности*, т.е. неспособности некоторых домохозяйств занимать деньги из-за неверия кредиторов в возможность этих домохозяйств вернуть долги. Ограничение ликвидности редко бывает абсолютным (например, при отказе всех, даже родственников, дать кредит горькому пьянице), обычно оно частично (студент может получить кредит на учебу, но не на покупку квартиры). Но в обоих случаях кредиторы в той или иной степени сомневаются в заемщиках: в первом случае из-за того, что человек пьянствует, а не работает (а если работает, то его могут выгнать с работы и он лишится приемлемого для выплаты долга дохода), а во втором случае из-за того,

что неизвестно, на какую по размерам дохода работу устроятся студент. Поэтому в условиях ограничения ликвидности потребление зависит от текущего, а не перманентного дохода.

Таким образом, в отличие от Кейнса подход Фридмена к сбережению, который означает, что доля сбережений растет при увеличении текущего, а не перманентного дохода, чаще употребим в экономике. Поэтому можно предположить, что вышеупомянутый факт с доходами российских домохозяйств в прошлом десятилетии был вызван большими, но не всегда прочными (отсюда сильные колебания в размере сбережений) ожиданиями на рост доходов в будущем.

Добавим еще один вывод из теории сбережения и потребления домашних хозяйств. Так как *MPS*, как правило, выше у людей зрелого возраста, чем у пожилых и молодых (как полагает модель жизненного цикла), то из этого следует, что выше в стране доля работающих по сравнению с долей стариков и детей, тем выше в этой стране норма валового сбережения *ceteris paribus* (см. 3.3).

9.1.3. Компромисс индивида между трудом и досугом

Теория сбережения и потребления домашних хозяйств может быть дополнена моделью *компромисса (выбора) индивида между трудом и досугом*. Под трудом в этой модели понимается деятельность по получению дохода, а под досугом — вся остальная деятельность, включая не только отдых, но и работу по дому, получение образования, заботу о здоровье и т.д. Понятно, что распределение нашего ограниченного времени между трудом и досугом носит индивидуальный характер, но по отношению ко всем вместе взятым домохозяйствам можно сказать, что оно определяется двумя факторами — структурой предпочтения индивида и его бюджетным ограничением. Первая может быть представлена набором кривых безразличия, для которых характерно то, что чем дальше они от начала координат, тем больше пропорция, в которой досуг преобладает над трудом. Бюджетное ограничение представлено обычной бюджетной линией (см. 10.1). При этом наклон бюджетной линии отражает сложившуюся в обществе пропорцию замещения дохода (для труда данного качества) досугом. Поэтому чем выше оплачивается труд, тем круче наклон этой линии, т.е. индивид все больше предпочитает труд досугу. Таков традиционный подход к компромиссу между трудом и досугом в этой модели.

Однако в развитых странах историческая тенденция в целом (отвлекаясь от периодов кризисов и войн) показывает, что по достижении определенного уровня дохода, соответствующего первичным потребностям развитого общества (см. 7.1 учебника «Макроэкономика»), индивид даже при росте ставок заработной платы не всегда соглашается увеличить рабочее время, а иногда даже стремится его сократить. Одной из причин этого является то, что в развитых странах у многих домохозяйств есть источники дохода, которые не имеют непосредственного отношения к рынку труда, — это сбережения (см. выше) и социальные трансферты (см. 7.3 учебника «Макроэкономика»). Другая причина — увеличение значения таких элементов досуга, которые ведут к росту человеческого капитала индивида (образование, здоровье). Наконец, необходимо принять во внимание, что в традиционном обществе время, затрачиваемое на работу, было меньше, чем сейчас, и расти оно стало лишь в период индустриальной революции, пик которой в большинстве западных стран пришелся на конец XIX — начало XX в., в Японии и России — на середину XX в.

Вероятно, можно сделать вывод, что в современном обществе модель компромисса индивида между трудом и досугом выглядит так: эффект дохода постепенно уступает эффекту замещения, т.е. повышение доходов домохозяйств стимулирует потребление ими «нормальных товаров», каковыми является и досуг. Доказательством этого считается количество отработанных часов: в развитых странах в течение XX в. оно уменьшилось в два раза (большинство работников имеют там 35—48-часовую рабочую неделю), чему способствовали как профсоюзы, так и законодательство этих стран. В то же время традиционный подход к компромиссу между трудом и досугом в ряде случаев продолжает действовать: так, статистика финансового сектора США за последние десятилетия свидетельствует, что количество отработанных часов у многих высокооплачиваемых работников этого сектора продолжает расти.

В менее развитых странах количество отработанных часов остается высоким, особенно в странах, где индустриализация началась, но ее пик еще не пройден: в Индии сохраняется шестидневная рабочая неделя, причем большинство менеджеров малых компаний работают по 11 часов в день. Здесь продолжает господствовать классический вариант модели компромисса между трудом и досугом.

9.2. Фирмы

В микроэкономической теории фирмы рассматриваются как покупатели экономических ресурсов и как производители товаров — покупая ресурсы и соединяя их, они организуют производство продукции.

9.2.1. Сущность и теории фирмы

В самой цитируемой в мире экономической статье «Природа фирмы» (опубликована в 1937 г.) Рональд Коуз задался вопросом: если экономика работает стихийно, сама по себе, то зачем необходимы островки сознательной власти в виде фирм, деятельность которых планируется предпринимателями? Отвечая на этот вопрос, Коуз рассуждал так: в хозяйственной жизни сосуществуют стихия и планирование. Рынок управляется ценами, в соответствии с которыми он осуществляет аллокацию ресурсов, а фирмы размещают ресурсы в соответствии с приказами своих руководителей на основе фирменных планов. На рынке существуют затраты на получение информации о состоянии рынка, поиск поставщиков и потребителей, ведение переговоров и заключение контрактов, контроль за соблюдением этих контрактов и юридическую защиту, которые называются транзакционными издержками (см. 5.1). У фирм транзакционные издержки намного меньше из-за того, что внутри фирм действует не рыночный механизм, а плановый, т.е. внутри них размещение ресурсов идет в соответствии с планами и приказами руководства фирмы. «Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые затраты и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные затраты»¹. В другой своей работе Коуз определил сущность фирмы еще короче: «Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя»². В сущности, фирма и рынок выступают как альтернативные способы организации хозяйственной жизни, которые дополняют друг друга.

¹ Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы / под ред. В. В. Гальперина. СПб., 1995. С. 18.

² Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 38.

Таков наиболее известный подход к сущности фирмы — по Коузу. На нем строится *традиционная теория фирмы*, которая подчеркивает, что основная цель фирмы состоит в максимизации прибыли. «Максимизация подразумевает, что выбирая из нескольких альтернатив с разной ожидаемой прибылью, фирма все-таки выберет вариант с наибольшей ожидаемой прибылью»¹. Традиционная теория фирмы лежит в основе гл. 11 «Теория фирмы».

Но существуют и другие теории фирмы, которые, не возражая против прибыли как традиционно главной цели фирмы, обращают внимание на другие цели фирмы. Так, *управленческие теории фирмы* (Баумоля, Уильямсона и др.) базируются на предпосылке, что цель фирмы — это не только максимизация выручки, но и максимизация темпов роста ее активов. Ведь в крупных фирмах наблюдается отделение права владения от права распоряжения, и цели фирмы фактически определяются не акционерами, а управляющими. Последние больше заинтересованы в максимизации темпов роста активов, чем в максимизации прибыли, так как их доходы и власть зависят прежде всего от размеров активов фирмы.

Поведенческие теории фирмы (Саймона, Марча и др.) делают акцент на природе крупных компаний как сложных организаций, внутри которых у разных подразделений существуют разные цели (задачи). Одновременное их достижение приводит к противоречиям между этими подразделениями. Это прежде всего производственная задача (максимизация объемов производства), задача запасов (минимизация их достаточного уровня), задача сбыта (максимизация эффективности сбыта), задача рыночной доли (максимизация размеров рыночного сегмента) и, конечно, задача прибыли (максимизация прибыли всей фирмы). Согласование этих задач становится предметом «торга» между подразделениями фирмы, в ходе которого достигается компромисс, для чего приходится отказываться от максимального выполнения всех задач одновременно.

Гипотеза социальной ответственности фирмы (социальной ответственности бизнеса, корпоративной социальной ответственности) состоит в том, что у фирмы, особенно крупной, есть социальная ответственность как перед своими работниками, так и перед обществом. Преследование мак-

¹ Цит. по: Томпсон А., Формби Д. Экономика фирмы. М., 1998. С. 265.

Максимизации прибыли должно сопровождаться у фирмы реализацией общественно полезных задач, преимущественно в форме так называемых *социальных инвестиций*: улучшением благосостояния сотрудников (например, через создание для них различных корпоративных фондов), повышением благосостояния местной общины, ведением благотворительной деятельности и т.д. Гипотеза социальной ответственности реализуется на практике большинством фирм, но проблема состоит в том, что трудно определить, где проходит разграничение социальной ответственности фирмы и государства. К тому же указанная гипотеза оспаривается *гипотезой корпоративного эгоизма*, которая подчеркивает, что единственная ответственность корпорации — это увеличение прибыли для своих акционеров.

Таким образом, фирма создается ради экономии на трансакционных издержках, функционирует прежде всего ради максимизации прибыли, но одновременно преследует и другие цели.

9.2.2. Фирмы и предприятия, их классификация

Фирма — это экономически самостоятельный агент (хозяйствующий субъект, как говорят юристы), а предприятие (*enterprise*) — это производственная единица, которой владеет фирма.

В экономической теории принимается допущение, что фирма и предприятие — это одно и то же. В большинстве случаев, особенно у малых и средних фирм, это так, и поэтому оба термина часто взаимозаменяемы. Старый русский термин «дело» или современный термин «бизнес» прилагают как к фирмам, так и к предприятиям.

Но у крупных фирм бывает не одно предприятие, причем нередко в разных отраслях. Поэтому статистика производства товаров и услуг анализирует предприятия (а в случае предприятий с разнородной продукцией — их подразделения) по выпуску однородной продукции, что позволяет учитывать производство продукции по видам экономической деятельности.

С организационно-правовой точки зрения в России существуют следующие основные разновидности фирм: предприниматель без образования юридического лица, товарищество, производственный кооператив, общество с ограниченной

ответственностью, акционерное общество, государственное и муниципальное унитарное предприятие (см. 14.2).

Распространена и классификация фирм по размерам. Размеры фирмы определяются прежде всего стоимостью ее активов и объемом выпускаемой продукции (чаще в стоимостном выражении), реже — размером прибыли. Так, в 2011 г. чистая стоимость активов (т.е. за вычетом обязательств) крупнейшей российской фирмы «Газпром» равнялась 7540 млрд руб., стоимость произведенной ею продукции (объема реализации) составила 3534 млрд руб., а прибыль от продаж достигла 1682 млрд руб., в том числе чистая прибыль (т.е. после вычета налогов) — 1001 млрд руб., в результате чего рентабельность активов была 9,24%.

9.2.3. Диверсификация производства, сбыта и активов

Фирмы можно классифицировать по-разному: по организационно-правовым формам и размерам (см. 14.2), а также по их отраслевой принадлежности, однако многие из них производят продукцию сразу нескольких видов, особенно фирмы с не одним предприятием. Это происходит вследствие диверсификации.

Диверсификация — это многозначный термин, который охватывает расширение ассортимента продукции фирмы (предприятия), переориентацию и (или) увеличение числа рынков сбыта этой продукции, а также распределение активов фирмы между различными объектами собственности.

Расширение ассортимента продукции на предприятии происходит в основном за счет роста числа модификаций одной и той же продукции (например, за счет роста модельного ряда выпускаемых легковых автомобилей), что позволяет предприятию лучше приспособливаться к конкуренции. Другой причиной может быть технология: например, добыча нефти часто сопровождается добычей попутного газа, и наоборот. В рамках предприятия все это в основном родственная продукция, принадлежащая к одному или близким видам, но в рамках фирмы диверсификация продукции может быть намного шире. Чаще к ней прибегают крупные фирмы, обладающие не одним предприятием, что позволяет им выпускать разнородную продукцию. Для них главными мотивами широкой диверсификации являются возможность распределить (диверсифицировать) риск за счет выпуска

разнородной продукции, а также возможность в будущем переориентировать производство на более перспективную продукцию.

Естественно, что диверсификация продукции влечет за собой диверсификацию рынков сбыта. Но к диверсификации рынков ради распределения риска прибегают и фирмы с относительно однородной продукцией: примером может быть опять же «Газпром», увеличивающий долю азиатских стран среди своих зарубежных покупателей, где доминируют европейские страны.

Наконец, диверсификация может быть и в форме распределения активов между разными объектами собственности. Фирма, выпускающая на этой основе большой ассортимент разнородной продукции, называется *конгломератом*, хотя чаще это объединение фирм во главе с головной фирмой — *холдингом*, который владеет контрольным пакетом уставного капитала *аффилированных фирм*, именуемых зависимыми (если контрольный пакет в руках головной фирмы составляет не менее 20%) или дочерними (если головной фирме принадлежит не менее 50% уставного капитала).

9.2.4. Внутренняя и внешняя среда фирмы

Внутренняя среда фирмы — это показатели деятельности фирмы. Их состояние зависит прежде всего от самой фирмы. К ним относят производство, финансы, персонал, организацию управления, системы сбыта и учета. В свою очередь, каждый из этих показателей разбивается на ряд более узких. Например, при финансовом анализе рассматривают финансовую устойчивость и платежеспособность фирмы (в том числе соотношение собственных и заемных средств), ее прибыльность и рентабельность (в целом и по отдельным товарам, рынкам и каналам сбыта), издержки производства.

Внешняя среда фирмы — это показатели среды, в которой действует фирма. Их состояние не зависит от фирмы. Часть подобных показателей («ближняя внешняя среда») оказывает непосредственное воздействие на фирму — покупатели, поставщики, конкуренты, государственное регулирование в отрасли, профсоюзы и предпринимательские организации. Это по преимуществу среда той или иной отрасли. Понятно, что для каждой фирмы данная деловая среда имеет свои особенности, но в ней скорее доминируют условия, общие для всех фирм данной отрасли.

Другая часть («дальняя внешняя среда») оказывает опосредованное воздействие на фирму — это прежде всего состояние основных макроэкономических показателей национальной и мировой экономики, политического, социального и этического механизмов страны (стран), в которой действует фирма. Эту среду часто называют *деловой средой страны (национальной деловой средой)*. Она определяется условиями, общими для всех фирм в данной стране, и измеряется многими показателями (их движение называется *общехозяйственной конъюнктурой*).

Если попробовать показатели деловой среды свести к немногочисленным, то можно сказать, например, что в России деловая среда характеризуется сравнительно высокими темпами роста экономики и внутреннего спроса, большими размерами внутреннего рынка и высокой экспортной квотой у энергетических и сырьевых отраслей, хорошими показателями прибыли в этих отраслях, умеренными налогами, но одновременно высокой волатильностью из-за сильной зависимости от неустойчивой конъюнктуры мировых рынков топлива и сырья, невысоким уровнем конкуренции, слабостью внутренних поставщиков во многих отраслях, сильным вмешательством государства в экономику, высокой коррумпированностью госаппарата. Как мы видим, деловая среда страны в основном определяется национальной экономической моделью (см. 6.2), но многие ее показатели сильно зависят от состояния мировой экономики.

9.2.5. Проблема «принципал — агент»

Данная проблема существует во многих сферах нашей жизни. Поручая выполнение работы кому-либо, мы становимся принципалом, а это лицо — агентом (примерами может быть ремонт нашей квартиры специализированной фирмой, отношения между избирателями и их депутатами), однако наши интересы не всегда совпадают (мы заинтересованы прежде всего в качественном ремонте квартиры, а фирма — в ее быстром ремонте; избиратели заинтересованы прежде всего в выполнении их наказов, а депутат — в своей политической карьере).

Наиболее исследована *проблема «принципал — агент»* в теории фирмы, где она сводится в основном к отношениям между акционерами фирмы (т.е. принципалами) и ее менеджерами (т.е. агентами) и поэтому часто называется «менед-

жерской дилеммой». Она возникает прежде всего из-за асимметрии информации (акционеры фирмы не до конца информированы обо всех аспектах деятельности менеджеров), морального риска (в условиях асимметрии информации у менеджеров есть искушение работать не в полную силу), оппортунистического поведения (у менеджеров могут возникать шансы использовать свое положение преимущественно в своих интересах). Расследование деятельности американской энергетической компании *Enron* (обанкротилась в 2001 г.) показало, что при размере прибыли компании в 975 млн долл. по итогам 2000 г. сумма бонусов, выплаченных менеджерам, была равна 750 млн долл. В Британии с 1999 по 2010 г. вознаграждение гендиректоров ста ведущих компаний ежегодно росло в среднем на 13,6%, тогда как стоимость акций росла всего на 1,7%.

В развитых странах проблема «принципал – агент» существует в условиях отделения собственности от управления в большинстве крупных и средних компаний, так как в основном их акционерный капитал сильно распылен. В российской модели олигархического госкапитализма, наоборот, капитал большинства крупных и средних компаний сильно сконцентрирован в руках физических лиц-олигархов, которые обычно являются также их главными менеджерами. Поэтому в России конфликт интересов в управлении компанией, особенно в акционерных обществах, часто специфичен. Например, он часто представлен не столько отношениями «акционер – менеджер», сколько отношениями «миноритарный акционер – контролирующий собственник/менеджер».

Самыми распространенными нарушениями прав миноритарных акционеров является занижение дивидендов (контролирующий собственник/менеджер получает доход не столько от дивидендов на свои акции, сколько от своей высокой зарплаты и больших бонусов и от поставки продукции компании по трансфертным ценам в адрес аффилированных компаний), перевод наиболее прибыльных активов в упомянутые компании без согласия миноритариев, вытеснение миноритариев из акционерного капитала головной и аффилированных компаний и др. Примером может быть прекратившая свое существование в 2006 г. российская компания «ЮКОС», 61% акций которой находились в руках гибралтарской офшорной холдинговой компании *Group MENATEP*, полностью принадлежавшей семи физическим лицам, все из которых были одновременно ведущими

менеджерами «ЮКОСа». Уже через три года после перехода «ЮКОСа» под контроль этих олигархов один из миноритарных акционеров контролировавшейся «ЮКОСом» компании «Томскнефть» выступил с обвинениями против «ЮКОСа» о нарушении прав мелких акционеров «Томскнефти». В частности, было заявлено, что таковым нарушением является применение трансфертных цен на нефть на уровне 250 руб. за тонну, что было на 50 руб. ниже себестоимости добычи нефти и почти в два раза ниже ее рыночной цены (430 руб. в 1998 г.). Это привело к уводу прибыли в офшорные зоны и увеличению кредиторской задолженности «Томскнефти» перед структурами «ЮКОСа», чреватой переходом этой компании под полный контроль «ЮКОСа».

Российская специфика есть и в том, как проблема «принципал — менеджер» проявляется в государственных компаниях. Проведенная правительством в 2011 г. проверка государственных электроэнергетических компаний показала, что у половины руководителей этих компаний есть принадлежащие им полностью или частично частные фирмы, которые являются посредниками в поставках электроэнергии потребителям. Часть полученных этими фирмами средств обналичивается через фирмы-однодневку и затем прямо присваивается членами семей этих руководителей или выводится в офшорные зоны.

9.3. Отрасли

9.3.1. Отраслевая классификация

Отраслевая классификация — это объединение в группы (часто называемые отраслями) схожих видов экономической деятельности.

Для примера приведем отраслевую классификацию выпуска продукции в России (в основных ценах, т.е. за вычетом из цен на эту продукцию косвенных налогов и включая в цены государственные субсидии на выпуск продукции — табл. 19.1).

Отраслевая классификация позволяет не только группировать предприятия и их подразделения по видам экономической деятельности, но и разбивать их на подвиды (подотрасли), а также агрегировать их в сектора, сферы и комплексы. Как было уже сказано (см. 3.1), экономику

Структура выпуска продукции в России по видам экономической деятельности, в текущих основных ценах, в процентах к итогу

Виды экономической деятельности	2003 г.	2011 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,5	4,2
Рыболовство и рыбоводство	0,5	0,2
Добыча полезных ископаемых	6,9	8,1
Обрабатывающие производства	27,1	27,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,1	5,5
Строительство	6,3	6,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,5	14,9
Гостиницы и рестораны	0,7	0,9
Транспорт и связь	9,5	8,6
Финансовая деятельность	2,4	2,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг ¹⁾	8,2	8,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование ²⁾	5,9	5,6
Образование	2,0	1,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,7	2,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,7	1,3

¹⁾ Включая информационно-вычислительное обслуживание, науку и научное обслуживание. ²⁾ Включая государственное (обязательное) пенсионное обеспечение.

Источник: Национальные счета России в 2003–2010 годах. М., 2011. С. 116; Национальные счета России в 2004–2011 годах. М., 2012. С. 116.

часто разбивают на финансовый сектор (оказывает финансовые услуги и финансовое посредничество) и реальный сектор (охватывает все остальные отрасли). В свою очередь, в реальном секторе выделяют (от него отделяют) те виды экономической деятельности, которые имеют ярко выраженную социальную направленность, — помимо социального обеспечения это здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, физкультура и спорт, туризм и индустрия отдыха, а нередко также наука

и научное обслуживание, информационно-вычислительное обслуживание, культура и искусство. Эту совокупность видов экономической деятельности называют социальным сектором (социальной сферой), а иногда, желая подчеркнуть охват этим сектором науки и научного обслуживания, информационно-вычислительного обслуживания, культуры и искусства — социально-культурной сферой, т.е. социальным сектором в расширенном понимании. Наконец, взаимосвязь экономики с внешним миром настолько важна, что международные экономические связи страны рассматривают как отдельный сектор — внешнеэкономический (внешний), хотя само производство экспортной продукции и потребление импортной рассматривают в рамках остальных секторов. Поэтому внешнеэкономический сектор охватывает внешнюю торговлю, международный обмен знаниями, международное движение капитала и рабочей силы, международную помощь, а также валютно-расчетные отношения страны.

Другая распространенная отраслевая классификация — разбивка экономики на первичный сектор: сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство; вторичный: промышленность и строительство; третичный: услуги. При этом главная отрасль первичного сектора — сельское хозяйство составляет основу агропромышленного комплекса (АПК), который охватывает также отрасли вторичного сектора, поставляющие материальные ресурсы для сельского хозяйства (тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство удобрений и химикатов для сельского хозяйства), и отрасли вторичного сектора, перерабатывающие сельхозпродукцию (пищевкусовая промышленность, первичная переработка сельхозсырья для легкой промышленности, например, хлопкоочистительные заводы), а также отрасли третичного сектора, обслуживающие сельское хозяйство (заготовка, транспортировка, хранение и торговля сельхозпродукцией и др.). Во вторичном секторе выделяют топливно-энергетический комплекс (ТЭК, состоящий из электроэнергетики и топливной промышленности, которая охватывает добычу угля и торфа, нефти и газа), металлургический, химический, лесопромышленный, машиностроительный, оборонно-промышленный (ОПК), строительный комплексы, а также фактически выделяемые в качестве отдельных комплексов легкую промышленность, связь и телекоммуникации, торговлю и общественное питание,

гостиницы и бытовое обслуживание. В третичном секторе часто выделяют производственную инфраструктуру (инфраструктурный комплекс, т.е. электро-, газо- и водоснабжение, транспорт, дороги, связь и телекоммуникации) и социальную инфраструктуру, т.е. социально-культурную сферу.

Обратим внимание, что в экономической теории используют понятие *общественный сектор*, который объединяет государственные финансы, выделяемые из финансового сектора, и государственный сектор, охватывающий государственные предприятия реального сектора.

9.3.2. Концентрация и централизация производства

Нередко отрасль или всю национальную экономику анализируют с точки зрения концентрации и централизации производства.

Концентрация производства — это сосредоточение производства того или иного вида продукции на немногих крупных предприятиях.

Концентрация производства чаще всего имеет место в отраслях, выпускающих массовую продукцию (например, автомобили). Ее, как правило, рассматривают как долю крупных предприятий в производстве той или иной продукции или как средние размеры предприятий, выпускающих эту продукцию.

Концентрация осуществляется за счет строительства новых крупных предприятий, расширения действующих или объединения уже существующих предприятий в одно крупное. В последнем случае говорят о *централизации производства*.

Концентрация и централизация производства подталкиваются прежде всего стремлением к экономии ресурсов за счет эффекта масштаба (см. гл. 11). Однако этот эффект имеет свои пределы, и поэтому чрезмерно концентрированное или централизованное предприятие может сталкиваться с большими издержками по управлению.

При анализе отрасли нередко исследуют концентрацию и централизацию применительно не к предприятиям, а фирмам, то есть рассматривают долю крупных фирм или средние размеры фирм в производстве той или иной продукции. Однако подобный подход лучше применять при анализе организации рынка (см. гл. 12).

9.4. Рынки товаров и услуг

Рынки товаров и услуг весьма многочисленны из-за многочисленности и разнообразия самих товаров и услуг. Поэтому целесообразно рассмотреть их основные виды.

9.4.1. Рынок услуг

Рынок услуг базируется на быстрорастущем третичном секторе экономики. В валовом внутреннем продукте мира на услуги приходится около 70%. В развитых странах на рынке услуг доминируют услуги образования, здравоохранения, связи и телекоммуникаций, жилищно-коммунальные, науки и научного обслуживания, информационно-вычислительного обслуживания, культуры и искусства, финансовые, а в менее развитых странах — услуги торговли и транспорта.

Для рынка услуг характерно то, что услуги в основном должны потребляться на месте их производства, поэтому здесь мало места посредничеству между производителями и потребителями услуг. Другая характерная черта рынка услуг — бесплатность многих из них для потребителей (например, школьное образование), так как ряд услуг считается социально значимым и оплачивается из государственного и муниципального бюджетов как общественные блага (в основном в виде социальных трансфертов в натуральной форме, т.е. бесплатного предоставления услуг). Например, в России в 2011 г. социальные трансферты в натуральной форме составили более 14% фактического потребления домашних хозяйств.

9.4.2. Рынок товаров

Рынок товаров можно делить под разными углами. Например, на рынки потребительских и инвестиционных товаров, с одной стороны, и рынки сырьевых товаров и готовых изделий, с другой.

Рынок потребительских товаров характеризуется прежде всего массовостью производства и сбыта. Его другая характерная черта — рост доли товаров длительного пользования по мере роста благосостояния в большинстве стран мира (в соответствии с законом Энгеля — см. гл. 1). Так, доля таких товаров длительного пользования, как телерадиоаппаратура, предметы для отдыха и увлечений, транспортные средства, мебель, товары и принадлежности по веде-

нию домашнего хозяйства увеличилась в потребительских расходах российских домохозяйств за 2000–2008 гг. с 10,5 до 20,3%, снизившись затем из-за кризиса до 17% в 2010 г. и вновь увеличившись до 18,1% в 2011 г.

Рынок инвестиционных товаров характерен тем, что на нем товары приобретаются в основном фирмами, а не домашними хозяйствами. При этом нередко количество покупателей и продавцов немногочисленно (например, на рынке магистральных самолетов).

На рынке сырьевых товаров идет торговля прежде всего сельскохозяйственным сырьем и продовольствием, промышленным сырьем, а также энергоносителями и энергией. Сравнительно небольшое разнообразие этих товаров позволяет организовать биржевую торговлю многими из них в отдельных странах и мире в целом (например, на Лондонской бирже металлов). Значение торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием в мире постепенно уменьшается, значение торговли энергоносителями и энергией сохраняется.

Рынок готовых изделий в целом растет быстрее сырьевого. Готовые изделия доминируют во внутренней торговле большинства стран, а также в мировой торговле товарами, составляя в ней 72%.

9.5. Рынки ресурсов

В отличие от рынков товаров и услуг главными продавцами на рынках ресурсов выступают домохозяйства, а главными покупателями — фирмы. Специфично и ценообразование на рынках ресурсов: оно остается предметом социальной и экономической политики, в ходе которой государство в большинстве стран мира вмешивается в ценообразование на ресурсы, например, фиксируя минимальную почасовую оплату труда в США (7,25 долл.), устанавливая ежегодные пределы роста цен на газ, электроэнергию и железнодорожные тарифы в России.

9.5.1. Особенности спроса на ресурсы

Выяснить особенности спроса на ресурсы помогает теория предельного анализа. В примере с производством пшеницы (см. 1.4) фирма (фермерское хозяйство) для увеличения

урожаю приобретала минеральные удобрения. Продолжим этот пример.

Добавим цену за удобрения 9000 руб. за мешок удобрений и цену, по которой продается пшеница, — 2000 руб. за центнер. При внесении первого мешка удобрений прирост урожая составит 5 ц, т.е., затратив на прирост ресурса 9000 руб., фирма получила прирост продукции на 10 000 руб. При внесении второго, третьего, четвертого, пятого мешков стоимость дополнительно внесенных удобрений по-прежнему меньше стоимости дополнительно полученной пшеницы (хотя уже с четвертого мешка эта разница начинает уменьшаться). Однако при внесении шестого мешка прирост урожая составит всего 4 ц, т.е. 8000 руб., что меньше стоимости израсходованного на этот прирост мешка удобрений. Это приведет к тому, что фирма закупит на рынке всего пять мешков удобрений. Повышение цены на мешок удобрений, скажем, до 15 000 руб. делает невыгодным внесение уже пятого мешка, и поэтому фирма закупит на рынке только четыре мешка удобрений.

Количество удобрений, мешки	Урожай пшеницы, ц	Прирост урожая, ц	Прирост урожая (по цене 2000 руб. за ц) на каждый дополнительный мешок удобрений (по цене 9000 руб. за мешок)
0	20	—	—
1	25	5	10 000/9000
2	32	7	14 000/9000
3	42	10	20 000/9000
4	51	9	18 000/9000
5	58	7	14 000/ 9000
6	62	4	8000/ 9000
7	62	0	0/ 9000

Обобщая этот пример, мы можем сказать, что для фирмы, максимизирующей прибыль, предельный продукт в стоимостном выражении (он же предельный доход, *Marginal revenue product* — *MRP*) должен быть равен предельному ресурсу в стоимостном выражении, точнее — предельным издержкам использования этого ресурса (*Marginal return cost*, *MRC*). Отсюда *правило использования ресурсов*:

$$MRP = MRC.$$

Пример можно изменить, если вставить в него прирост другого ресурса — труда. Ведь от использования дополнительных работников сбор зерна тоже растёт.

Пример. Фирма (фермерское хозяйство, которое базируется на труде фермера и его жены) платит наемному работнику за сезон сбора урожая 10 000 руб., и привлечение первого наемного работника — дает фирме урожай 25 ц (прирост урожая на 5 ц), второго работника доводит урожай до 34 ц (прирост урожая на 9 ц), третьего — до 41 ц (прирост на 7 ц), четвертого — до 44 ц (прирост на 3 ц), а от пятого работника прироста урожая нет. В этом случае фирма не должна принимать на работу уже четвертого работника, так как прирост урожая от его труда — 6000 руб. — будет меньше роста издержек фирмы на его заработную плату — 10 000 руб. Понятно, что только при снижении заработной платы до 6000 руб. выгодно будет нанять и четвертого работника.

Количество наемных работников, чел.	0	1	2	3	4	5
Урожай пшеницы, ц	20	25	34	41	44	44
Прирост урожая, ц	—	5	9	7	3	0
Прирост урожая (по цене 2000 руб. за ц) на каждого дополнительного наемного работника (при заработной плате 10 000 руб.)	—	10 000/ 10 000	18 000/ 10 000	14 000/ 10 000	6000/ 10 000	0/10 000

Дорогой труд в развитых странах заставляет фирмы этих стран экономить на труде, интенсивно замещая его более дешевым по сравнению с трудом капиталом. В менее развитых странах, наоборот, дешевизна труда тормозит широкое применение более дорогого по сравнению с трудом капитала. В России стоимость рабочей силы ниже, чем в развитых странах, а капитала выше, и подобное сочетание цен на эти ресурсы не способствует активной экономии на рабочей силе. Одновременно дешевизна многих природных ресурсов в России из-за их обилия по сравнению с большинством стран сильно стимулирует развитие в нашей стране добычу сырья и ресурсоемких производств.

Выводы

1. Объектами микроэкономики служат домашние хозяйства, фирмы, отрасли, рынки товаров и услуг, рынки ресурсов.

2. В микроэкономической теории домашние хозяйства выступают в двух ролях. С одной стороны, это основные потребители товаров и услуг. С другой — домашние хозяйства остаются главными поставщиками экономических ресурсов для фирм.

3. Микроэкономическая теория традиционно уделяет особое внимание тому, как домашние хозяйства распоряжаются своим доходом, особенно тому, как они распределяют свой доход между сбережениями и потреблением. Из модели многопериодного бюджетного ограничения вытекает, что объем текущего потребления зависит не только от размера текущего дохода, но также от размера дохода в будущем, т.е. будущего заработка и процентного дохода по облигациям и банковским вкладам. Потребление домашнего хозяйства может оставаться более или менее постоянным за счет колебаний сбережений и за счет кредита. Но это удается не всем домохозяйствам из-за ограничения ликвидности, т.е. неспособности некоторых домохозяйств занимать деньги вследствие неверия кредиторов в возможность этих домохозяйств вернуть долги.

4. В микроэкономической теории фирмы рассматриваются прежде всего как покупатели экономических ресурсов, соединяя которые они организуют производство продукции. Наиболее известен подход к сущности фирмы по Коузу (традиционная теория фирмы), а также поведенческие и управленческие теории фирмы.

5. Фирма — это экономически самостоятельный агент, а предприятие — это производственная единица, которой владеет фирма. В экономической теории принимается допущение, что фирма и предприятие — это одно и то же. Но у больших фирм бывает не одно предприятие, причем нередко в разных отраслях. Поэтому статистика производства товаров и услуг анализирует предприятия (а в случае предприятий с разнородной продукцией — их подразделения) по выпуску однородной продукции, что позволяет учитывать производство продукции по видам экономической деятельности.

6. Фирмы можно классифицировать по-разному. С организационно-правовой точки зрения в России существуют следующие основные разновидности фирм: предприниматель без образования юридического лица, товарищество, производственный кооператив, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Распространена и классификация фирм по размерам, которые определяются прежде всего стоимостью ее активов и объемом выпускаемой продукции (чаще в стоимостном выражении).

7. Отрасль — это совокупность предприятий, сгруппированных по признаку отраслевой принадлежности продукции, преобладающей в производстве. Вид экономической деятельности — это группи-

ровка по схожести продукции. Используемая во всех странах мира Система национальных счетов (СНС) базируется на видах экономической деятельности (заимствуя их классификацию, в свою очередь, из Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК), которая разработана ООН). Таким образом, термины «отрасль», «отраслевой» прилагают не только к отраслям, но и к видам экономической деятельности (например, при использовании термина «отраслевая классификация»). Отраслевая классификация — это объединение в группы схожих видов экономической деятельности. Она позволяет не только группировать предприятия и их подразделения по видам экономической деятельности, но и разбивать их на подвиды (подотрасли), а также агрегировать их в сектора, сферы и комплексы.

8. Рынки товаров и услуг весьма многочисленны из-за многочисленности и разнообразия самих товаров и услуг. Рынок услуг базируется на быстрорастущем третичном секторе экономики. Рынок товаров можно делить под разными углами: с одной стороны, на рынки потребительских и инвестиционных товаров, с другой — на рынки сырьевых товаров и готовых изделий.

9. На рынках ресурсов главными покупателями являются фирмы. Ценообразование на рынках ресурсов специфично, так как в него активно вмешивается государство. Выяснить особенности спроса на ресурсы помогает теория предельного анализа. На ней базируется правило использования ресурсов.

Термины и понятия

Предельная склонность к потреблению (*MPC*)

Предельная склонность к сбережению (*MPS*)

Модели одно-, двух- и многопериодного бюджетного ограничения

Временные предпочтения (межвременной выбор потребителя)

Теория перманентного дохода

Модель жизненного цикла

Ограничение ликвидности

Компромисс индивида между трудом и досугом

Традиционная теория фирмы

Поведенческие теории фирмы

Управленческие теории фирмы

Гипотеза социальной ответственности фирмы

Гипотеза корпоративного эгоизма

Социальные инвестиции

Диверсификация

Конгломерат

Холдинг

Аффилированная фирма

Внутренняя и внешняя среда фирмы
Деловая среда страны (национальная деловая среда)
Общехозяйственная конъюнктура
Проблема «принципал — агент»
Отраслевая классификация
Общественный сектор
Концентрация производства
Централизация производства
Правило использования ресурсов

Вопросы для самопроверки

1. Почему экономически важно, что домохозяйства ориентируются на перманентный доход?
2. В чем сущность фирмы, если использовать подход Коуза?
3. В чем состоят основные теории фирмы?
4. Почему в малом бизнесе распространена такая организационно-правовая форма, как предприниматель без образования юридического лица?
5. Каково определение диверсификации?
6. Каково определение конгломерата?
7. Какие виды экономической деятельности входят в производственную инфраструктуру, а какие — в социальную инфраструктуру?
8. Что собой представляет правило использования ресурсов?

Глава 10

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Раздел экономики, анализирующий то, как ведут себя потребители при покупке товаров и услуг, называется *теорией потребительского поведения*.

Эта теория базируется на предпосылке, что потребители в своем выборе стремятся максимизировать совокупную полезность приобретаемых ими товаров. Еще одна предпосылка состоит в том, что в качестве потребителей рассматриваются в основном домашние хозяйства.

При изучении спроса потребителей на какой-либо товар сначала следует тщательно проанализировать потребительские предпочтения, т.е. понять, почему и по каким критериям потребители предпочитают один товар другому. Следующим этапом станет учет бюджетных ограничений, т.е. ограниченных доходов потребителей, которые влияют на их выбор. И наконец, путем соединения информации о потребительских предпочтениях и бюджетных ограничениях можно определить, какие именно товары будут приобретены потребителями, чтобы максимально удовлетворить потребности при ограниченных средствах.

10.1. Потребительские предпочтения

10.1.1. Кривые безразличия

Потребительские предпочтения графически можно отразить, используя кривые безразличия. В основе кривых безразличия лежит понятие *потребительской корзины* — набора товаров и услуг, необходимого для удовлетворения потребностей человека. В состав потребительской корзины входят продукты питания, одежда, обувь, предметы санитарии и гигиены, лекарства, мебель, бытовая техника, жилище и коммунальные услуги, услуги транспорта и связи и т.п.

Кривая безразличия — это графическое отражение набора потребительских корзин, обеспечивающих потребителю одинаковый уровень полезности.

Иными словами, любая точка на кривой безразличия отражает набор товаров, обеспечивающий одинаковую суммарную полезность: к каждому из этих наборов индивид относится одинаково.

Что такое кривые безразличия и как их строить? Предположим, что вы пришли в магазин с целью приобретения продуктов для приготовления ужина. Перед вами открывается большой выбор разнообразных продуктов, среди них необходимо найти именно те, которые сегодня помогут вам накормить семью вечером. Очевидно, что выбирая меню на вечер, вы будете рассматривать разные наборы продуктов с одинаковой суммарной полезностью и их равноценностью с позиций собственных предпочтений и предпочтений членов семьи.

Для упрощения анализа представим, что в каждый набор входят только два продукта: масло и сыр (хлеб для бутербродов из них у нас есть); составим таблицу равноценных для нас наборов обоих продуктов:

Масло, кг	4,0	2,5	1,5	• 1,0	0,5
Сыр, кг	0,5	1,0	1,5	2,5	4,0

На основании таблицы построим график, или кривую безразличия. Все соотношения количеств масла и сыра, лежащие на этой кривой, для нас равноценны (рис. 10.1, а).

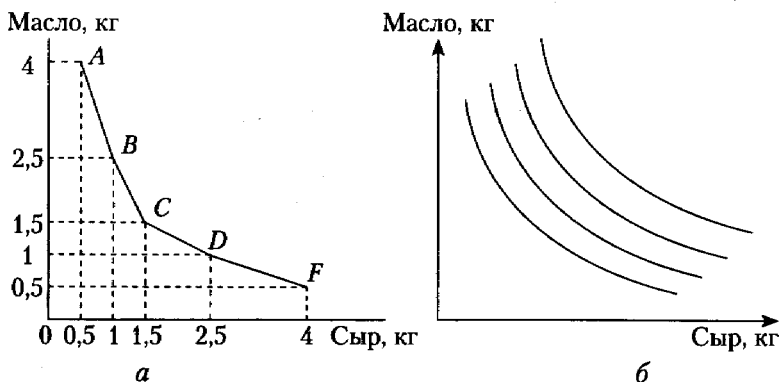


Рис. 10.1. Кривая (а) и карта (б) безразличия

Взяв другие возможные наборы продуктов, можем составить *карту безразличия*, представляющую собой семейство кривых безразличия при различных наборах. На рис. 10.1, б представлены четыре кривые безразличия, однако кривых может быть намного больше.

Обратим внимание на то, что покупатель, увеличивая потребление сыра, готов отказаться от все меньшего и меньшего количества масла: при переходе от точки *A* к точке *B* — от 1,5 кг масла ради дополнительных 0,5 кг сыра, от точки *B* к точке *C* — лишь от 1 кг масла и т.д. Количество товара *X*, от которого мы готовы отказаться ради увеличения потребления *Y* на единицу товара, называется *предельной нормой замещения* товара *Y* товаром *X*:

$$MRS = \frac{-\Delta X}{\Delta Y},$$

где *MRS* — предельная норма замещения (*Marginal rate of substitution*), а знак минус показывает, что потребление двух товаров меняется в противоположном направлении.

В рассматриваемом примере предельная норма замещения будет составлять при переходе от точки *A* к точке *B* — 3 (-1,5/0,5) и далее -2, -1/2, -1/3.

Исходя из норм замещения можно определить, является ли один товар относительно другого более или менее значительным для потребителя и насколько он готов отказаться от одного товара ради увеличения потребления другого. На рис. 10.2 показаны предпочтения потребителей *A* и *B* в отношении масла и сыра: *A* отдает предпочтение маслу, в то время как *B* — сыру.

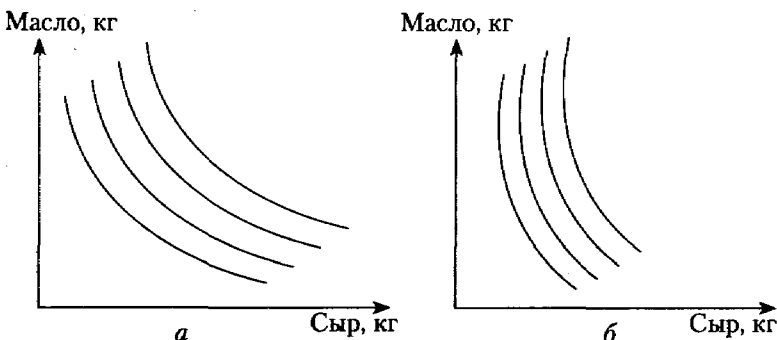


Рис. 10.2. Предпочтения потребителей *A* (а) и *B* (б)

Потребительские предпочтения различных групп потребителей широко используются фирмами при разработке новых видов продукции, совершенствовании уже производимых. Для принятия решения об улучшении выпускаемых изделий следует учитывать не только необходимые для этого дополнительные затраты, но и потребительские предпочтения. Какое из свойств товара является более значимым для потенциальных покупателей? На что требуется обратить особое внимание?

Например, для фирмы, выпускающей обувь, необходимо знать, что для потребителей более важно в новых моделях: долговечность, удобство, дизайн, цвет кожи? Как правило, фирма проводит опрос среди возможных покупателей. Кривые безразличия по всем четырем указанным параметрам обуви, рассчитанные для каждого опрашиваемого, позволят выявить предпочтения большинства из них и определить, во что следует вкладывать средства в первую очередь. Может быть, инвестиции в разработку более удобных моделей потребуются меньше, чем в дизайн. Однако если потребители отдадут явное предпочтение дизайну, средства следует вкладывать в первую очередь именно в него.

10.2. Бюджетные ограничения

Склонность потребителя к покупке того или иного товара еще не означает, что он этот товар приобретет. Если он явно предпочитает масло сыру, но цена на масло очень высока, потребитель купит сыр. Ограничивают потребление два фактора: цена товара и доходы потребителя. Иными словами, доходы и расходы потребителя (его бюджет) ограничивают его покупательную способность. Бюджетные ограничения оказывают сильное влияние на поведение потребителей. *Бюджетная линия* позволяет отразить графически альтернативные сочетания благ, которые могут быть приобретены потребителем при заданном уровне его доходов и заданных ценах этих благ.

Пример. Предположим, что в нашем распоряжении 1600 руб., которые мы потратим на покупку масла и сыра. Допустим, что цена масла составляет 200 руб., а сыра — 400 руб. за 1 кг. Тогда можем графически изобразить бюджетную линию, т.е. все возможные варианты сочетания покупок масла и сыра, сумма затрат на которые составит 1600 руб.:

Товар	A	B	C	D
Масло, кг	8	2	6	0
Сыр, кг	0	3	1	4
Сумма затрат, руб.	$8 \cdot 200 =$ $= 1600$	$2 \cdot 200 +$ $+ 3 \cdot 400 =$ $= 1600$	$6 \cdot 200 +$ $+ 1 \cdot 400 =$ $= 1600$	$4 \cdot 400 =$ $= 1600$

Бюджетная линия графически отражает все сочетания товаров, сумма затрат на приобретение которых фиксирована.

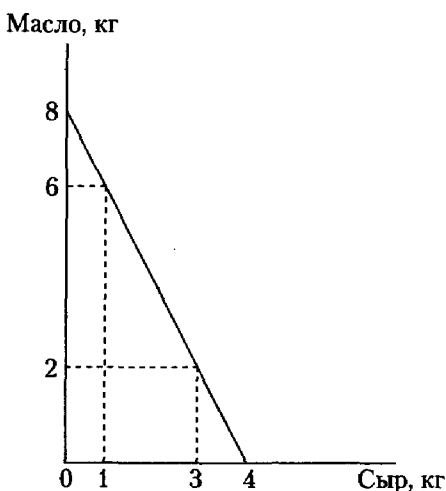


Рис. 10.3. Графическое изображение бюджетной линии

Любая точка, лежащая на бюджетной линии (рис. 10.3), удовлетворяет равенству

$$P_m \cdot Q_m + P_c \cdot Q_c = I,$$

где P_m, P_c, Q_m, Q_c — соответственно цены и количества масла и сыра; I — доход потребителя (*Income*).

Можем приобрести 6 кг масла и 1 кг сыра ($6 \cdot 200 + 1 \cdot 400$), а также 2 кг масла и 3 кг сыра ($2 \cdot 200 + 3 \cdot 400$) и т.д. При любом возможном сочетании на прямой количество закупок этих двух продуктов мы потратили весь свой доход в 1600 руб.

По мере продвижения от набора A к набору D тратим все меньше средств ограниченного бюджета на покупку масла

и все больше — на покупку сыра. При этом дополнительное количество масла, от которого следует отказаться ради покупки дополнительного количества сыра, зависит от соотношения цен на масло и сыр ($200 \text{ руб.} : 400 \text{ руб.} = 1/2$).

Таким образом, вид бюджетной линии зависит от дохода (в нашем примере 1600 руб.) и цен на товары (200 руб. за 1 кг масла и 400 руб. за 1 кг сыра). Что произойдет и как изменится бюджетная линия, если изменятся доходы и цены на товары?

10.2.1. Бюджетные линии: изменение доходов и цен

Предположим, что доход покупателя изменится. Что произойдет с бюджетной линией?

Если доход уменьшится, к примеру, до 1200 руб., то бюджетная линия сместится влево. В этом случае максимальное количество масла, которое сможем приобрести, составит 6 кг, а максимальное количество сыра — 3 кг. Если доход увеличится до 2000 руб., то бюджетная линия сдвинется вправо, и мы сможем купить максимально 10 кг масла или 5 кг сыра.

На рис. 10.4 изображены три параллельные бюджетные линии, отражающие возможные сочетания масла и сыра, которые потребитель может приобрести при доходах в 1200, 1600 и 2000 руб.

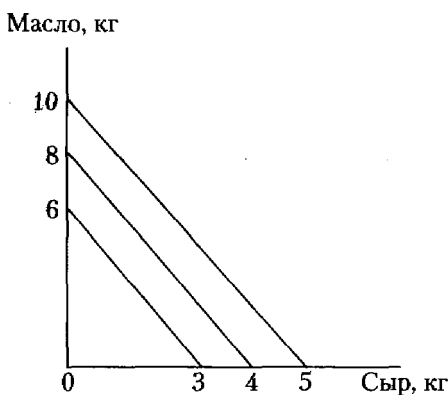


Рис. 10.4. Бюджетные линии

Что произойдет с бюджетной линией, если изменится цена товара?

Предположим, что цена на масло выросла и составила 400 руб. за 1 кг. Тогда покупателю ради покупки дополни-

тельного 1 кг сыра придется отказаться от 1 кг масла ($400 : 400 = 1$). Получим новую бюджетную линию и сможем купить максимально 4 кг масла либо 4 кг сыра. Если цена на масло упадет, к примеру, до 160 руб., то возможности покупателя приобрести масло повысятся (максимальное количество составит 10 кг), и ради покупки 1 кг сыра ему придется отказаться уже от 2,5 кг масла ($400 : 160 = 2,5$). На рис. 10.5 показаны бюджетные линии при изменении цены масла.

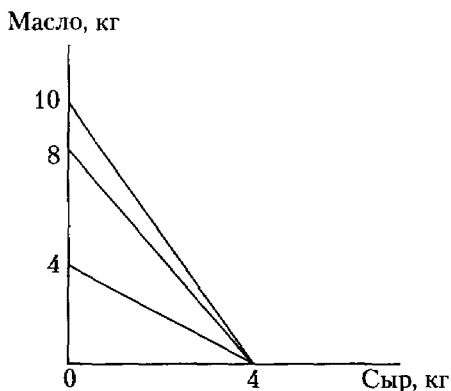


Рис. 10.5. Бюджетные линии при изменении цены масла со 160 руб. за 1 кг до 200 и 400 руб.

10.3. Потребительский выбор

Потребители при покупке товаров выбирают такие их количества и сочетания, которые обеспечивают им максимальное удовлетворение потребностей при ограниченном бюджете.

Вернемся к нашему примеру с маслом и сыром. Мы можем выбрать любое сочетание количеств масла и сыра, однако какое же конкретно мы предпочтем?

Чтобы ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете, мы должны знать, какой из наборов продуктов предпочтем. Наш выбор выражается через кривые безразличия. Вопрос в том, на какой точке кривой безразличия мы остановимся. Послед-

няя должна быть точкой пересечения кривой безразличия и бюджетной линии. Очевидно, это будет точка X на рис. 10.6.

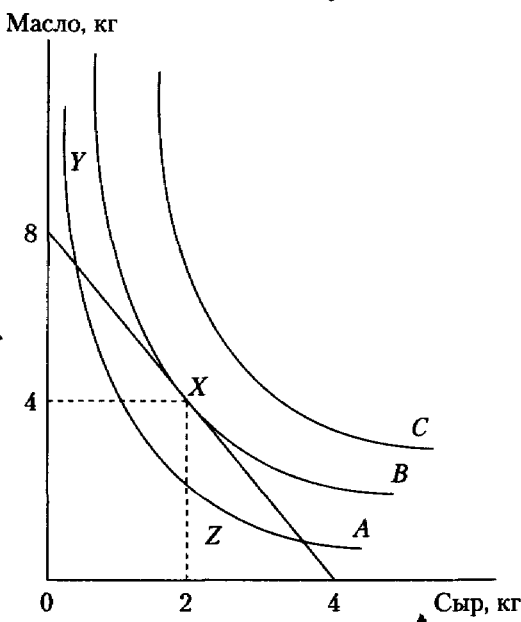


Рис. 10.6. График потребительского выбора

Мы не выберем ни точку Y, ни точку Z, так как они лежат на кривой безразличия A, находящейся ниже кривой безразличия B, а потому приносят меньше удовлетворения; а с кривой безразличия C бюджетная линия не имеет общих точек. Поэтому можно сделать вывод, что в своем выборе мы остановимся на точке, где бюджетная линия является касательной к кривой безразличия, т.е. приобретаем 4 кг масла и 2 кг сыра.

Построим кривую спроса на масло для отдельного потребителя. Что произойдет, если цена масла изменится с 200 до 250, 300, 350, 400 и 450 руб. за 1 кг? Бюджетная линия приобретет другой вид, и потребитель будет покупать уже иное количество масла и сыра при том же доходе в 1600 руб. (рис. 10.7). Исходя из данных о спросе на масло при различных его ценах получим график спроса на масло со стороны выбранного нами потребителя.

Зная данные о спросе на масло со стороны отдельных покупателей, можем получить рыночную кривую спроса

на масло, суммировав количество масла, которое будет приобретено отдельными лицами при всех возможных уровнях цен.

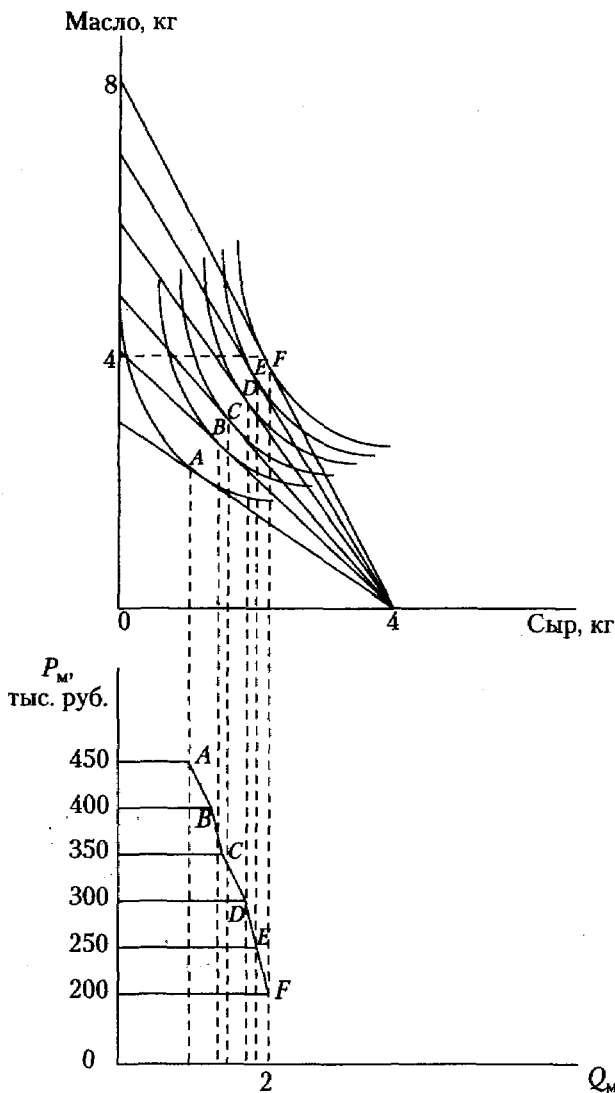


Рис. 10.7. Построение кривой спроса на основе кривых безразличия и бюджетных линий. Точки A, B, C, D, E и F отражают выбор потребителя при различных ценах на масло (от 200 до 450 руб. за 1 кг)

10.3.1. Фактор времени

В рассмотренной выше теории потребительского поведения не учитывалось обстоятельство, что потребление блага представляет собой процесс, требующий определенного количества времени. Поэтому при определении взаимозаменяемости товаров следует принять во внимание и то, что эти товары могут быть взаимозаменяемы с позиций потребительских свойств, но неравнозначны с позиций срока (длительности) процесса их потребления. Поэтому для анализа потребительского выбора необходимо учитывать не только рыночную цену товаров, но и «цену» времени, затраченного на их потребление.

Пример. Вы собираетесь добраться из Москвы в Санкт-Петербург. Можете приобрести билет на самолет за 3 тыс. руб. или отправиться на поезде за 2,5 тыс. руб. При этом путь по железной дороге займет у вас 5 ч, а авиаперелет (с учетом регистрации и получения багажа) — 3 ч. Без учета фактора времени потребитель должен выбрать железнодорожную перевозку, поскольку в этом случае одна и та же цель (добраться из пункта А в пункт Б) достигается с меньшими затратами. Однако реальный выбор потребителя будет зависеть от времени, затраченного на потребление, и стоимости времени для него лично.

Предположим, что один час для потребителя стоит 500 руб. (что соответствует месячной заработной плате в 80–90 тыс. руб.). Тогда фактические затраты на путешествие составят:

- по железной дороге — 2,5 тыс. руб. (стоимость билета) + 500 руб. · 5 ч (стоимость времени потребления) = 5 тыс. руб.;
- на самолете — 3 тыс. руб. (стоимость билета) + 500 руб. · 3 ч (стоимость времени потребления) = 4,5 тыс. руб.

Итак, полная цена авиабилета с учетом времени потребления авиауслуги ниже, чем полная цена железнодорожной перевозки. Поэтому учет ценности времени при объяснении поведения потребителей помогает понять, почему люди с высокими доходами предпочитают приобретать более дорогие услуги, позволяющие экономить время, а люди с низкими доходами, время которых имеет низкую рыночную стоимость, тратят больше времени на потребление аналогичных услуг.

10.4. Взаимодополняемость и взаимозамещение товаров

Уже говорилось о том, что экономические ресурсы дополняют и замещают друг друга (см. 1.2). Это положение можно

распространить и на товары, хотя в их взаимодополняемости и взаимозамещении есть существенная специфика по сравнению с ресурсами.

10.4.1. Нормальные и низшие товары

Нормальным называют товар, спрос на который увеличивается по мере роста доходов покупателей.

Большинство товаров относятся к категории нормальных. По мере роста доходов население покупает больше высококачественного продовольствия, товаров длительного пользования, бытовой техники, автомобилей и т.п.

Низшим называют товар, спрос на который падает по мере роста доходов покупателей.

Существуют отдельные виды товаров, которые покупают больше, если доходы населения падают. И наоборот, при росте доходов потребители предпочитают сокращать покупки или вовсе отказаться от таких товаров. Так, с ростом доходов потребители меньше тратят денежных средств на ремонт одежды и обуви, предпочитая приобретать новые, меньше покупают дешевых и менее качественных продуктов питания, избегают подержанных промышленных товаров.

Посмотрим, как формируется спрос на нормальные и низшие товары, как влияют на этот спрос такие факторы, как присутствие на рынке других похожих товаров и изменения в доходах покупателей.

10.4.2. Эффекты дохода и замещения

Нисходящую форму кривой спроса можно объяснить не только базируясь на теории предельной полезности, но также используя кривые безразличия и бюджетные линии.

Если цена на какой-либо товар падает, то при прочих равных условиях люди покупают большее количество данного товара. Людям свойственно заменять товаром с более низкой ценой другие товары, которые относительно дороже. И наоборот, если цена данного товара растет, то другие похожие товары становятся для покупателя относительно дешевле и он начинает замещать подорожавший товар другими.

Например, если на рынке появляются качественные и дешевые предметы личной гигиены (зубная паста, мыло

и т.п.), то потребители предпочитают их более дорогим. Если цена на зубную пасту «Жемчуг» снизится, то потребители начнут замещать ею более дорогие пасты и спрос на «Жемчуг» повысится. То же относится к одежде, обуви, бытовой технике и любым другим товарам. Появление более дешевых и аналогичных по качеству и назначению товаров приводит к замещению ими более дорогих.

Прирост спроса на товар, вызванный его относительным удешевлением и замещением этим товаром других, ставших теперь относительно дороже, называется *эффектом замещения*.

Взглянем на приведенную ситуацию под другим углом: если цена на «Жемчуг» снизилась, то, покупая прежнее количество этой зубной пасты, потребитель экономит и у него высвобождается какая-то сумма для приобретения других товаров. Иными словами, он становится немного богаче, его реальный доход увеличивается и он может приобретать большее количество различных товаров, в том числе и пасты «Жемчуг».

Прирост спроса на подешевевший товар, вызванный увеличением реального дохода потребителя, называется *эффектом дохода*.

Если цена на какой-либо товар снижается, то у потребителя высвобождается часть дохода для покупки дополнительных единиц данного или какого-либо другого товара. Падение цены даже одного товара оказывает влияние, пусть незначительное, на общий уровень цен и делает потребителей относительно богаче. Поэтому действие эффекта дохода обычно приводит к тому, что при снижении цены товара увеличивается спрос на него.

Выше речь шла о нормальных товарах, применительно к которым рост реальных доходов покупателей — стимул для большего количества покупок. По отношению к нормальным товарам эффекты дохода и замещения действуют в одном направлении — подешевевших товаров покупается больше.

Но эффекты дохода и замещения действуют несколько иначе, когда речь идет о низших товарах. Наиболее ярким примером может служить влияние цен и доходов на спрос на продукты питания, относящиеся к категории низших.

При понижении цен на картофель можем увеличить его потребление. Сработает эффект замещения: начнем заме-

щать картофелем мясо, молочные и другие продукты, которые станут для нас относительно дороже. Но ведь картофель — это низший товар, снижение цены на него сделает нас относительно богаче, относительно увеличится наш доход, и мы можем захотеть меньше потреблять картофеля и переключиться на другие продукты питания — мясо, молочные продукты, овощи и т.п. Эффект дохода в случае с низшими товарами, таким образом, будет действовать в обратном направлении: снижение цены низшего товара может привести к сокращению его потребления.

В целом, изменение спроса на низший товар будет определяться тем, какой из двух эффектов действует сильнее. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то снижение цены приведет к росту спроса; если эффект дохода окажется сильнее — наоборот, снижение цены приведет к сокращению спроса на данный низший товар (в нашем примере — картофель).

Как правило, применительно к низшим товарам эффект замещения действует сильнее эффекта дохода. На покупку картофеля мы тратим небольшую часть нашего потребительского бюджета, и относительное увеличение нашего дохода, вызванное снижением цены картофеля, будет незначительным. Поэтому, если цена картофеля упадет, мы скорее всего будем больше его покупать. Кривая спроса на картофель будет иметь отрицательный наклон, как и кривые спроса на все остальные товары.

Однако возможна ситуация, когда рост цены на низший товар приведет к увеличению спроса на него. Такое может происходить, когда на приобретение какого-то конкретного низшего товара тратится существенная доля дохода потребителя. Предположим, что мы настолько бедны, что потребляем только картофель и макароны. Предположим также, что цена на картофель возрастет, но не настолько, чтобы он стал дороже макарон. Рост цен на картофель окажет сильное воздействие на наше благосостояние — оно станет еще хуже. Тем не менее нам придется заменить подорожавшим картофелем все еще более дорогие макароны. Таким образом, спрос на картофель увеличится при росте цены на него. Наклон кривой нашего спроса на картофель станет положительным.

Ситуация, когда рост цены приводит к росту величины спроса, была описана англичанином Робертом Гиффеном (1837—1910) в XIX в. во время голода в Ирландии, вызван-

ного неурожаем главного продукта питания — картофеля. Поэтому низшие товары, затраты на приобретение которых занимают значительное место в потребительском бюджете и кривая спроса на которые имеет положительный наклон, называют *товарами Гиффена*. Например, в 1992 г., для которого была характерна очень высокая инфляция, средняя семья в России увеличила потребление сахара несмотря на повышение цены на него в 40 раз, в то время как цены на шоколадные конфеты выросли примерно в 3000 раз.

10.4.3. Кривые Энгеля

Кривые Энгеля, названные так в честь немецкого статистика **Эрнста Энгеля** (1821—1896), показывают количество того или иного вида товара, которое потребитель готов купить при различных уровнях его дохода (другие факторы, влияющие на спрос, определяются как неизменные). Иными словами, данные кривые связывают количество приобретаемого товара с доходом покупателей.

Для нормальных товаров характерен положительный наклон кривой Энгеля. Действительно, с ростом доходов население приобретает больше подобных товаров. Для товаров низшего качества наклон кривой Энгеля — отрицательный: с повышением доходов покупатели приобретают все меньшее количество низкокачественных продуктов. Если потребление товара не зависит от уровня дохода, то кривая Энгеля является вертикальной.

На рис. 10.8 показано, как влияет рост доходов на количество приобретаемого товара А. При росте дохода с 10 до 20 тыс. руб. в месяц объем покупок возрастает с 1 до 2 шт., при росте дохода с 20 до 30 — с 2 до 4 шт., при дальнейшем увеличении доходов темп роста покупок товара А замедляется (с 30 до 40 тыс. руб. — с 4 до 6 шт.; с 40 до 50 тыс. руб. — с 6 до 7 шт.), а затем и прекращается вовсе (при доходе свыше 70 тыс. руб. в месяц покупается 8 шт. данного товара А).

На рис. 10.9 представлены кривые Энгеля для нормальных товаров (*а*) и товаров низшего качества (*б*).

Кривые Энгеля несут важную информацию о том, как реагирует спрос на изменения в денежных доходах покупателей. Закономерности в соотношении между доходами и объемами покупок, определенные Энгелем, имеют важное значение для фирм-производителей при оценке ими возможных объемов продаж и рыночной конъюнктуры данного товара.

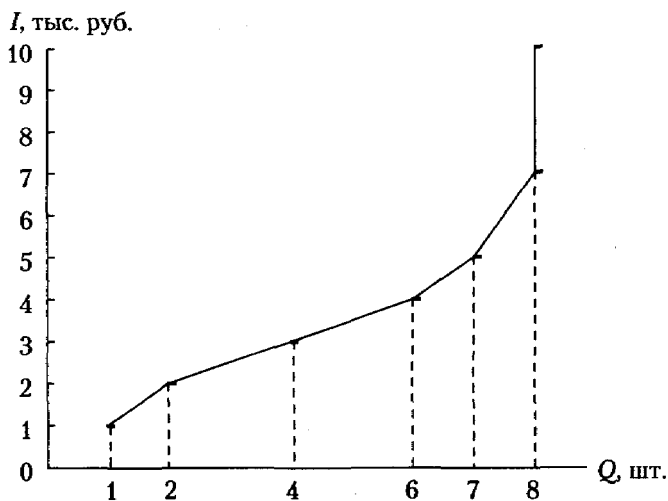


Рис. 10.8. Зависимость количества приобретаемых нормальных товаров от дохода потребителя:

I — доход потребителя; Q — количество приобретаемых товаров

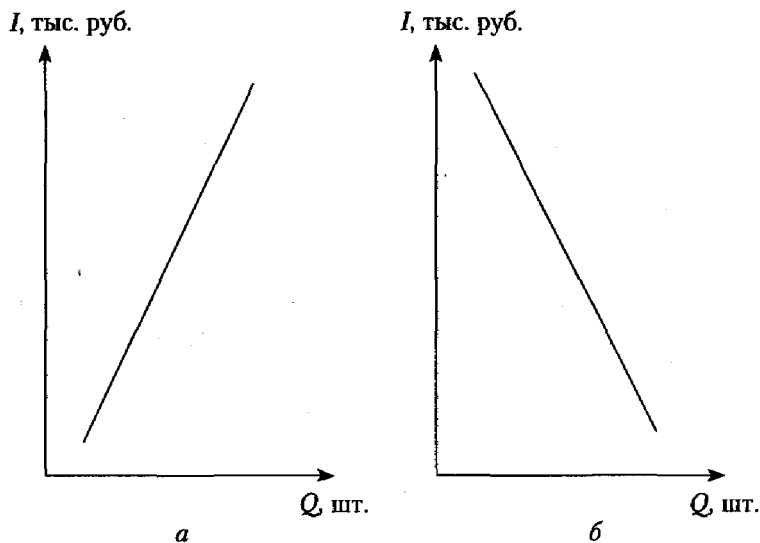


Рис. 10.9. Вид кривых Энгеля для нормальных (а) и низших (б) товаров

В частности, Энгелем были выведены следующие закономерности:

- спрос на разные товары по-разному реагирует на изменения в доходах покупателей; товары, воспринимаемые как предметы роскоши, являются более восприимчивыми к подобным изменениям;
- потребление продуктов питания и других товаров первой необходимости слабо зависит от доходов населения; с ростом доходов уменьшается доля потребительского бюджета, расходуемая на закупку данных видов товаров;
- с ростом доходов наблюдается более быстрое увеличение расходов потребителей на услуги (образовательные, медицинские, туризм и т.п.) и др.

На основе этих закономерностей выведен закон Энгеля.

При увеличении доходов потребителей их расходы на качественные товары и предметы роскоши повышаются в большей степени, чем на низшие товары.

10.4.4. Компенсированный и некомпенсированный спрос

При данном уровне дохода потребителя величина его спроса на товар зависит прежде всего от цены этого товара. Попробуем совместить эту истину с вышеизложенным материалом.

На рис. 10.7 видно, что каждая точка на кривой спроса (кривая *AF*) показывает то количество товара (в нашем примере — масла), которое приносит потребителю максимальную полезность при всех возможных ценах на этот товар. Из графика следует, что чем ниже цена товара, тем выше уровень полученной потребителем полезности. Подобное обычное изменение полезности называют *некомпенсированным спросом*, или *маршаллианским* (описан Маршаллом).

Некомпенсированный спрос — это спрос на товар, величина которого зависит от изменения цен на этот товар.

Кривая некомпенсированного спроса (на рис. 10.7 кривая *AF*) отражает зависимость между ценой товара и величиной спроса на данный товар при условии, что все остальные факторы, влияющие на спрос (доходы потребителя, предпочтения и т.п.), остаются неизменными.

Перейдем теперь к тому, как влияют эффект дохода и эффект замещения на кривую спроса. Метод этого влияния был предложен Джоном Хиксом. Если цена товара растет, то потребитель становится «беднее», у него как бы изымается определенная сумма денежных средств. И чтобы благосостояние этого потребителя оставалось на прежнем уровне (в терминологии Хикса — уровень благосостояния означает уровень полезности), ему требуется некая компенсация, позволяющая оставаться на том же уровне полезности (на той же кривой безразличия) даже тогда, когда цена товара повысится. Например, в условиях постоянного роста цен на товары и услуги, т.е. инфляции, это может быть систематическое повышение размеров заработной платы и социальных пособий.

Компенсированный спрос — это спрос, величина которого компенсируется при повышении цены на товар.

Обратимся к рис. 10.10. На горизонтальной оси показаны расходы потребителя на товар X , на вертикальной — расходы на потребление других товаров. Точка A — точка касания кривой безразличия b_1 и бюджетной линии a_1 . При цене товара X , равной x_1 , потребитель купит количество товара X , равное q_2 (рис. 10.10, б).

Предположим, что цена товара X увеличилась и составила x_2 . Тогда бюджетная линия сместится и станет a_2 . Если бы мы строили кривую некомпенсированного спроса, тогда наш потребитель переместился бы на другую кривую безразличия b_2 (штриховая линия), касательную к новой бюджетной линии a_2 в точке B , и величина спроса на товар X стала бы q_2 .

Однако по Хиксу уровень полезности (уровень дохода) должен остаться на прежнем уровне, если повышение цены компенсируется ростом дохода покупателя. На графике новая бюджетная линия c (штриховая) показывает, как должен измениться номинальный доход покупателя, чтобы он остался на той же кривой безразличия b_1 . Точкой касания бюджетной линии c и кривой безразличия b_1 станет точка C (рис. 10.10, а), что соответствует количеству q_3 при цене x_2 .

На практике кривая компенсированного спроса Хикса помогает оценить, как изменение цен на те или иные товары (например, при повышении косвенных налогов или таможен-

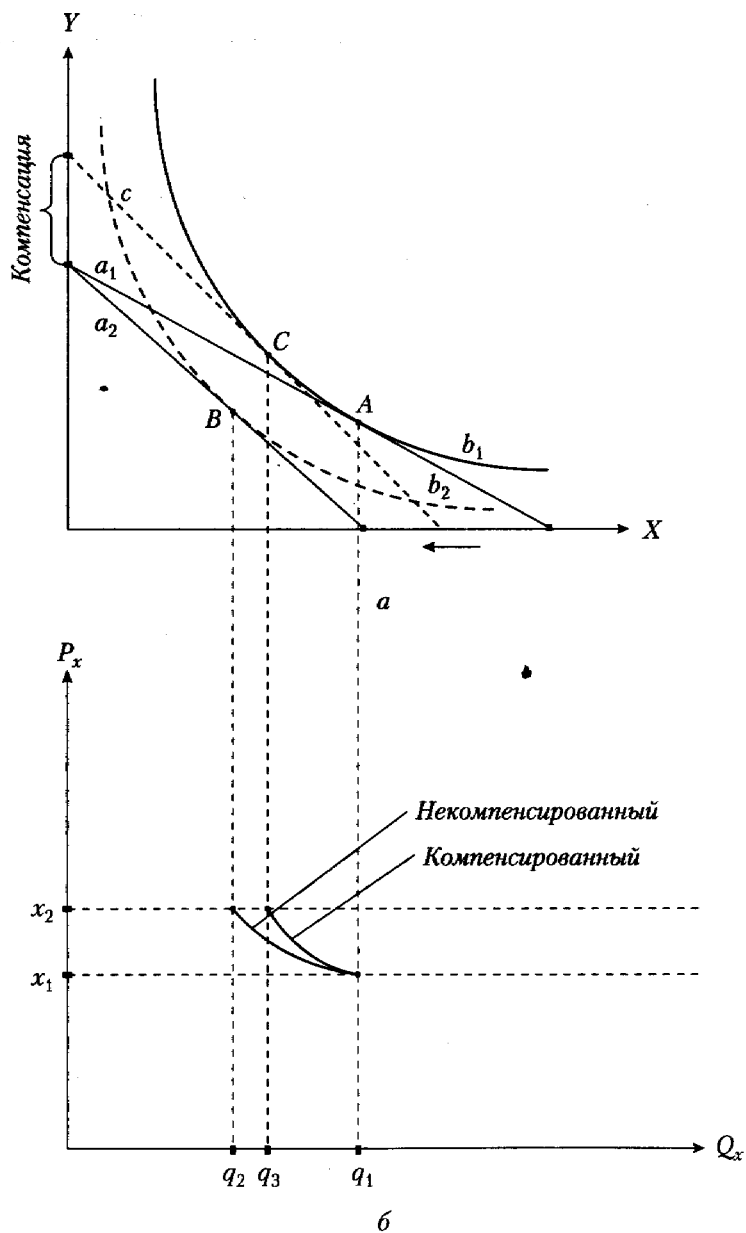


Рис. 10.10. Некомпенсированный и компенсированный спрос

ных пошлин) повлияет на доходы потребителей. При движении вдоль кривой компенсированного спроса потребитель либо теряет, либо получает компенсирующее изменение дохода, необходимое для сохранения его уровня благосостояния постоянным. Достижимый уровень полезности не меняется, зато изменяется доход потребителя.

Таким образом, кривая обычного (некомпенсированного) спроса отражает эффекты и дохода и замещения, а кривая компенсированного спроса отражает только эффект замещения, так как реальный доход (уровень полезности) остается неизменным.

10.5. Эластичность спроса

Перейдем к рассмотрению более широкой картины воздействия на спрос изменения цены и доходов.

10.5.1. Ценовая эластичность спроса

Мера реакции одной величины на изменение другой называется *эластичностью*.

Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой экономической величины на один процент. Примером может служить *эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса)*, которая показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на один процент.

Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса

$$E_P = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

где Q — изменение величины спроса, %; P — изменение цены; E_P — эластичность рассматривается по цене.

Аналогично можно определить показатель эластичности по доходам или какой-то другой экономической величине.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров — отрицательная величина. Действительно, если цена

товара снижается — величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя (знак «минус» опускается).

Например, снижение цены стирального порошка на 5% вызвало увеличение спроса на него на 10%. Коэффициент эластичности

$$E_p = \frac{10}{-5} = -2;$$
$$|E_p| = 2.$$

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше единицы, то имеем дело с относительно эластичным спросом. Иными словами, изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1, то спрос относительно неэластичен. В этом случае изменение цены повлечет за собой меньшее изменение величины спроса.

При коэффициенте эластичности равном единице говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

На рис. 10.11 показаны два варианта спроса. На рис. 10.11, а снижение цены с P_0 до P_1 с 5 до 4 тыс. руб. (на 20%) приведет к росту величины спроса с Q_0 до Q_1 , т.е. со 100 до 140 тыс. шт. (на 40%). Коэффициент эластичности будет 2 (40 : 20), т.е. он больше единицы, и спрос — относительно эластичный.

А что произойдет с выручкой от реализации продукции? Она увеличится с 500 (5 · 100) до 560 млн руб. (5 · 140), т.е. вырастет на 12%. Заштрихованные прямоугольники «0» и «1» наглядно показывают увеличение выручки от реализации продукции при снижении цены в условиях эластичного спроса. Площадь прямоугольника «1» больше площади прямоугольника «0».

На рис. 10.11, б приведен пример неэластичного спроса. Снижение цены на 1 тыс. руб. (с P_0 до P_1) увеличит величину спроса лишь на 10 тыс. шт. Коэффициент эластичности здесь 0,5 (10 : 20%). При этом выручка от реализации упадет с 500 до 440 млн руб. Естественно, что при такой ситуации

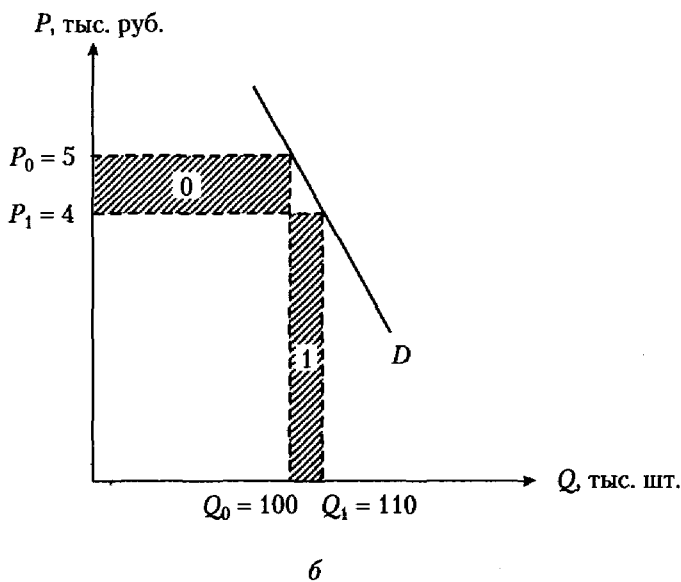
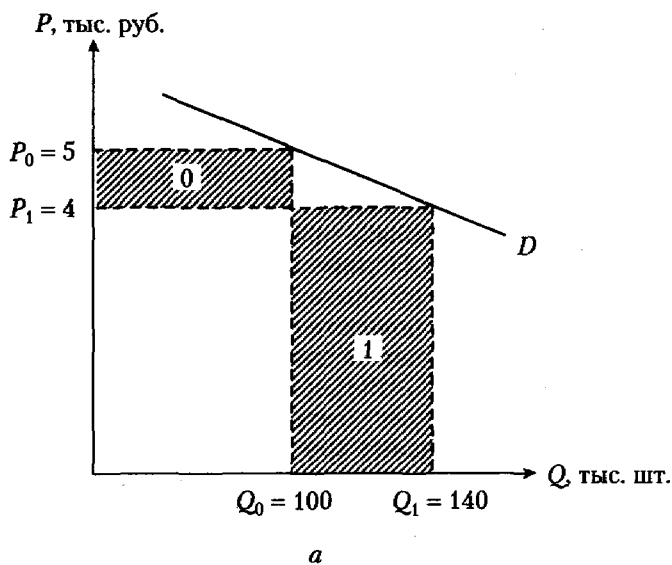


Рис. 10.11. Относительно эластичный (а) и относительно неэластичный (б) спрос

фирма не будет снижать цену своей продукции, не без основания опасаясь снижения своих доходов.

Существует два крайних случая. На определенных ограниченных участках спроса он может быть абсолютно эластичным или абсолютно неэластичным. Первый случай — существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена снизится). При этом спрос — абсолютно эластичный, показатель эластичности бесконечен. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (рис. 10.12, *a*). Абсолютно эластичным может быть спрос на продукцию отдельных фирм на совершенно конкурентных рынках (см. 12.3). Например, спрос на зерно, предлагаемое отдельным поставщиком на товарной бирже, абсолютно эластичен. Однако в целом рыночный спрос на зерно абсолютно эластичным не является.

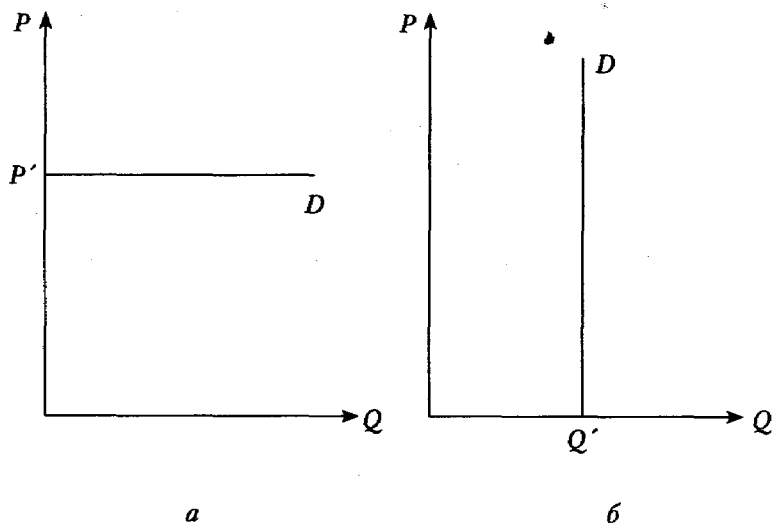


Рис. 10.12. Крайние случаи эластичности:
a — спрос абсолютно эластичен; *b* — спрос абсолютно неэластичен

Другой крайний случай — изменение цены не отражается на величине спроса. График абсолютно неэластичного спроса (рис. 10.12, б) выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси. Примером может служить спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись, и т.п. Однако абсолютно неэластичным спрос может быть лишь на определенном участке. Если цена вырастет существенно, покупатели все равно откажутся от приобретения даже самых жизненно важных товаров и степень эластичности изменится.

Таким образом, абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса теоретически может изменяться от нуля до бесконечности:

$1 < |E_p| < \infty$ — спрос эластичен

$0 < |E_p| < 1$ — спрос неэластичен

$|E_p| = 1$ — спрос с единичной эластичностью

10.5.2. Измерение ценовой эластичности спроса

Как измерить эластичность спроса по цене? Для этого необходимо подсчитать процентные изменения величины спроса и цены и соотнести их:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Отсюда видно, что показатель эластичности зависит не только от соотношения приростов цены и объема ($\Delta Q/\Delta P$) или от наклона кривой спроса (см. рис. 10.11), но и от их фактических значений — цены P и количества Q . Поэтому даже если наклон кривой спроса остается постоянным, показатель эластичности будет различным для разных точек на этой кривой.

Есть еще одно обстоятельство, которое следует учитывать при определении эластичности. Какой объем продукции и какой уровень цены следует использовать при расчете: существовавший до изменения или полученный после него?

Допустим, что небольшая булочная выпекает батоны и продает их по свободной цене. Чем ниже будет выбрана цена, тем большее количество батонов булочная сможет продать. Зависимость цены и объема продаж известна (табл. 10.1). Нас интересует, какова эластичность спроса

и как ее измерить в различных интервалах, выбранных нами для анализа.

Таблица 10.1

Расчет коэффициентов ценовой эластичности спроса

Количество проданных батончиков в день, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
500	12	6000	—
1000	10	10 000	3,67
1500	8	12 000	1,80
2000	6,5	13 000	1,38
2500	5	12 500	0,85

Как измерить изменение величины спроса? Возьмем второй интервал — от 1000 до 1500 батончиков. Величина спроса изменилась на 500 батончиков, или на 50% ($500 : 1000 = 0,5$). Однако если рассмотрим изменение величины спроса в обратном направлении, т.е. с 1500 до 1000 батончиков, то в процентном отношении это составит лишь 33% ($500 : 1500 = 0,33$). Такие различия создают сложности при расчете коэффициента эластичности. Поэтому для измерения процентного изменения каждой рассматриваемой величины используется средняя точка выбранного интервала. В нашем примере это $(1000 + 1500) : 2 = 1250$ батончиков.

Изменение величины спроса в интервале от 1000 до 1500 батончиков составит $500 : 1250 = 0,4$ (или 40%).

В общем виде формула для определения процентного изменения величины спроса ΔQ будет выглядеть:

$$\Delta Q = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0) / 2} \cdot 100,$$

где Q_0 и Q_1 — величина спроса до и после изменения цены, шт.

Аналогично для определения процентного изменения цены ΔP в выбранном интервале получаем:

$$\Delta P = \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0) / 2} \cdot 100,$$

где P_1 и P_0 — соответственно начальная и новая цена, руб.

а) Коэффициент эластичности исчисляем как отношение прироста величины спроса к приросту цены:

$$E_p = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0) / 2} \cdot 100 : \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0) / 2} \cdot 100 = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0}$$

Рассчитав коэффициенты эластичности (см. табл. 10.1), получим количественные характеристики ценовой эластичности спроса в различных ценовых интервалах. В пределах первых трех интервалов спрос эластичен, в четвертом интервале — неэластичен.

На участках эластичного спроса снижение цены и рост объема продаж приводят к увеличению общей выручки от реализации продукции фирмы, на участке неэластичного спроса — к уменьшению выручки. Поэтому каждая фирма будет стремиться избегать того участка спроса на свою продукцию, где коэффициент эластичности меньше единицы.

10.5.3. Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса?

Важный момент, оказывающий воздействие на эластичность спроса, — наличие товаров-заменителей. Чем больше на рынке продуктов, призванных удовлетворять одну и ту же потребность, тем больше возможностей для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

Например, спрос на хлеб относительно неэластичен, в то же время спрос на отдельные сорта хлеба — относительно эластичный, так как с повышением цены, к примеру, на бородинский хлеб покупатель может перейти на другой сорт ржаного («черного») хлеба и т.п. Спрос на сигареты, лекарства, мыло и другие подобные продукты относительно неэластичен. Однако если рассматривать эластичность по отношению к отдельным видам сигарет, сортам мыла и т.п., то она будет значительно выше.

Та же закономерность применима к изделиям, выпускаемым отдельной фирмой. Если на рынке присутствует значительное число конкурентов, выпускающих аналогичную или близкую по назначению продукцию, то спрос на продукцию этой фирмы будет относительно эластичным. В условиях совершенной конкуренции, когда много продавцов предла-

гают одинаковую продукцию, спрос на товар каждой отдельной фирмы будет абсолютно эластичным (см. гл. 11).

Еще одно важное обстоятельство, влияющее на ценовую эластичность, — фактор времени. В краткосрочном периоде спрос имеет тенденцию быть менее эластичным, чем в долгосрочном. Такая тенденция изменения эластичности во времени объясняется тем, что с течением времени каждый потребитель имеет возможность изменить свою потребительскую корзину, найти товары-заменители. Например, рост цен на услуги железнодорожного транспорта для перевозок грузов по европейской территории России сначала не привел к существенному снижению спроса на них. Однако с течением времени грузовладельцы все чаще стали обращаться к услугами автомобильного транспорта, и спрос на железнодорожные перевозки некоторых товаров сократился.

Различия в эластичности спроса объясняются также значимостью того или иного товара для потребителя. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. Действительно, при повышении цен мы можем отказаться от дополнительной пары обуви, драгоценностей, мехов, но вряд ли сократим покупки хлеба, мяса и молока.

10.6. Другие виды эластичности спроса.

Эластичность предложения

Помимо цены существуют и другие факторы, влияющие на спрос со стороны потребителей на конкретный товар. Среди них большое значение имеют цены на другие товары, призванные либо удовлетворить ту же потребность, либо, наоборот, связанные с данным товаром, сопутствующие его использованию, эти цены оказывают воздействие на спрос и доходы покупателей. Используя рассмотренный выше принцип расчета коэффициентов эластичности, можно определить, какова эластичность спроса по доходу или по ценам на другие товары, каким-то образом связанные с нашим.

10.6.1. Перекрестная эластичность спроса

Понятие *перекрестной эластичности спроса* используется для определения степени влияния на величину спроса

на данный товар изменения цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности — это отношение процентного изменения спроса на товар A к процентному изменению цены товара B :

$$E_c = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} \cdot \frac{P_1^B - P_0^B}{P_1^B + P_0^B} = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} \cdot \frac{P_1^B + P_0^B}{P_1^B - P_0^B},$$

где «с» в индексе означает перекрестную эластичность (англ. *cross*).

Значение коэффициента перекрестной эластичности зависит от того, какие товары рассматривают: взаимодополняемые или взаимозамещаемые. Если товары являются взаимодополняемыми, как, например, бензин и автомобили, принтеры и картриджи, величина спроса будет изменяться в направлении, противоположном изменению цен, а коэффициент эластичности будет иметь отрицательное значение. Если товары взаимозамещаемые, коэффициент перекрестной эластичности будет иметь положительное значение. Так, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта черного хлеба.

Например, цена батона белого хлеба повысилась с 8 до 10 руб., в результате спрос на черный хлеб увеличился с 2000 до 3000 буханок. Рассчитав коэффициент перекрестной эластичности, который в данном случае равен 1,8, можно сделать вывод, что эти два вида хлеба взаимозамещаемые товары.

Измерив перекрестную эластичность, можно определить, являются ли выбранные товары взаимодополняемыми или взаимозамещаемыми и, соответственно, как изменение цены на какой-то один вид продукции, производимой фирмой, может отразиться на спросе на другие виды продукции той же фирмы. Такие расчеты помогут оценить решения по изменению цен на выпускаемую продукцию.

10.6.2. Эластичность спроса по доходу

Для оценки эластичности спроса может быть выбрана не только цена, но и другие экономические переменные.

Эластичность спроса по доходу измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей.

Измерив эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории нормальных (когда рост доходов приводит к росту спроса) или низших (когда реакция обратная).

Коэффициент эластичности спроса по доходу можно считать следующим образом:

$$E_i = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{I_1 + I_0}{I_1 - I_0},$$

где «i» в индексе означает эластичность по доходу (англ. *income*).

10.6.3. Эластичность предложения

Величина предложения, так же как и спроса, зависит от цены продаваемого товара. При прочих равных условиях повышение рыночной цены стимулирует производителей предлагать на рынке большее количество товара и, тем самым, извлекать больше доходов. Снижение цены, наоборот, сокращает доходы продавцов, и они склонны уменьшать величину предложения. Поскольку зависимость цены и величины предложения существует, можно определить эластичность предложения по цене, т.е. измерить эту зависимость.

Измерив эластичность предложения по цене, можем получить ответ на вопрос, насколько производство (предложение) той или иной продукции реагирует на изменение цены. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения:

$$E_s = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_1 + P_0} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0},$$

где Q_0 и Q_1 — предложение до и после изменения цены; P_0 и P_1 — цены до и после изменения; s — эластичность предложения.

Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса и издержками, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос (см. гл. 11). Поэтому фактор времени — важнейший в определении показателя эластичности.

Как правило, при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Под *краткосрочным* понимается период, слишком короткий для осуществления каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Например, садовод, вырастивший яблоки и приехавший на рынок их продавать, не может изменить количество предлагаемых им яблок, какая бы ни сложилась рыночная цена. В этом случае предложение является *неэластичным*.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль при расширении спроса на данную продукцию или уход из нее при сокращении последнего. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

10.6.4. Применение теории эластичности

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Проиллюстрируем ее применение на конкретных примерах. Увеличение производственных издержек толкает предприятие на повышение цены продукции. Что произойдет со сбытом? Снизится ли он значительно или вообще не изменится? Компенсирует ли рост цены сокращение прибыли за счет потери части потребительского спроса? Чтобы ответить на эти вопросы и правильно выбрать ценовую стратегию предприятия, надо иметь информацию об эластичности спроса и предложения на данный товар.

Для фирмы важно иметь в виду, что эластичность спроса на ее продукцию и эластичность всего рыночного спроса на эту продукцию не совпадают. Если фирма при планировании цен на свою продукцию и объемов продаж будет ориентироваться на показатель эластичности рыночного спроса, то она рискует совершить серьезные ошибки. Рассчитать ценовую эластичность спроса на продукцию фирмы достаточно сложно, так как необходимо принимать во внимание

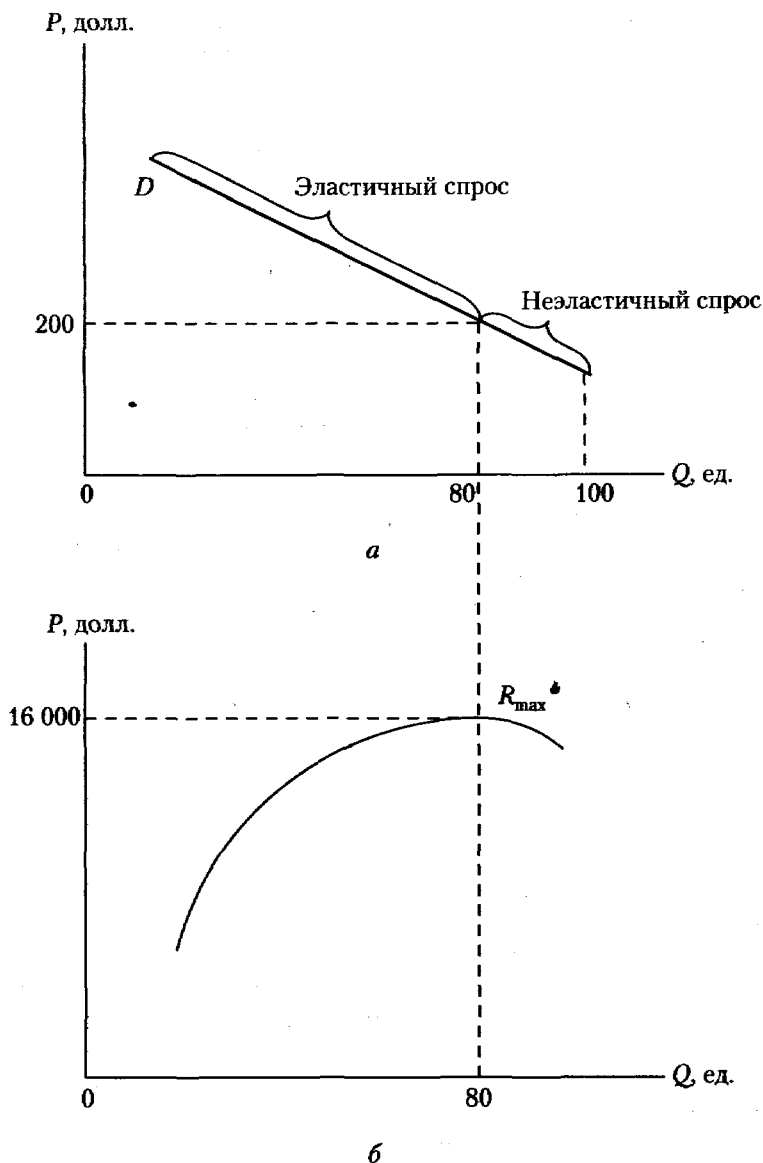


Рис. 10.13. Эластичность спроса (а) и изменение валовой выручки (б):

P — плата за аренду квартиры; Q — количество квартир;
 R — доход (выручка) фирмы от сдачи квартир в аренду

и реакцию конкурентов на повышение или понижение фирмой цены. Помочь в этом может использование математических моделей или опыт руководителей фирмы.

Если фирма при принятии решения о цене будет руководствоваться только данными об эластичности рыночного спроса, то потери сбыта от повышения цен могут стать более значительными, чем ожидалось. Например, если рыночный спрос на табачные изделия относительно неэластичен, то это совершенно не означает, что эластичность спроса на отдельные сорта сигарет также будет меньше единицы. Конкуренция повысит коэффициент эластичности спроса на сигареты каждого из производителей этой продукции.

Эластичность спроса — важный фактор, влияющий на ценовую политику фирмы. Предположим, что какая-то фирма построила стоквартирный дом и решает вопрос, по какой цене следует предлагать квартиры съемщикам. Расходы на строительство и эксплуатацию фактически не зависят от того, сколько квартир будет сдано (за исключением расходов на текущий ремонт, которые составляют небольшую долю от общих расходов).

Если фирма заранее оценила спрос на квартиры и его эластичность, она может определить, по какой цене следует сдавать эти квартиры, чтобы обеспечить максимальную выручку. При этом максимальная выручка может достигаться даже в том случае, если часть квартир останется пустовать. Проиллюстрируем это графически. Допустим, что фирма столкнулась с линейной кривой спроса (рис. 10.13). При арендной плате 200 долл. в месяц ценовая эластичность спроса равна единице и сумма поступлений от аренды наибольшая. Однако, как видно из рис. 10.13, по этой цене может быть сдано только 80 квартир, а не 100. Если же фирма установит арендную плату ниже 200 долл., она может сдать оставшиеся 20 квартир, однако ее выручка при этом сократится.

Выводы

1. Успех фирмы на рынке во многом определяется тем, насколько точно и своевременно учитываются интересы потребителей, их предпочтения, мотивы, заставляющие совершать те или иные покупки.

2. Теория потребительского выбора основана на предположении, что покупатели стремятся максимально удовлетворить свои потребности при ограниченном бюджете. При анализе потребительского выбора следует учитывать потребительские предпочтения, описыва-

емые кривыми безразличия, и бюджетные ограничения, графически отраженные в бюджетных линиях.

3. Кривые безразличия отражают все сочетания товаров и услуг, обеспечивающие одинаковый уровень удовлетворения потребностей. Бюджетные линии отражают все сочетания товаров и услуг, на приобретение которых покупатели тратят свои средства. Оптимальным является выбор товаров и услуг в точке касания бюджетной линии и кривой безразличия.

4. Теория потребительского выбора может быть представлена с использованием кривых безразличия или через определение полезности. Закон убывающий предельной полезности выражается в том, что при увеличении количества потребляемого товара полезность каждой последующей его единицы убывает.

5. Теория потребительского выбора позволяет представить график спроса на товар со стороны отдельного потребителя. Суммируя индивидуальные спросы на товар, мы можем построить график спроса на данный товар со стороны всех потребителей — график рыночного спроса.

6. Нисходящий наклон кривой спроса можно объяснить также действием эффектов дохода и замещения. Рост доходов стимулирует потребителей приобретать больше нормальных товаров, а снижение цены заставляет потребителей покупать большее количество подешевевшего товара, заменяя им другие товары. И наоборот, спрос на низшие товары снижается по мере увеличения доходов потребителей.

7. Анализ потребительского поведения на основе кривых безразличия, бюджетных линий, кривых Энгеля и кривых компенсированного спроса позволяет правильно выбрать направления улучшения характеристик уже выпускаемых товаров, оценить, как изменения цен влияют на доходы потребителей, а также лучше ориентироваться при разработке новых изделий.

8. Изучение спроса на продукцию является важной задачей фирмы в условиях рынка. Одним из важнейших характеристик спроса является его эластичность. Оценка эластичности спроса (по цене, доходам покупателей и другим параметрам) позволяет фирме правильно выбрать стратегию поведения на рынке.

9. Эластичность спроса позволяет оценить, в какой степени изменение цен на товар, доходов покупателей, цен других товаров и т.п. повлияет на спрос.

10. Спрос может быть относительно эластичным или относительно неэластичным по цене. При относительно эластичном спросе изменение цены данного товара приведет к более существенному изменению спроса на него. При относительно неэластичном спросе — наоборот.

11. Перекрестная эластичность спроса, помимо оценки степени воздействия изменения цены одного товара на спрос на другой товар, может дать возможность охарактеризовать рассматриваемые товары как взаимодополняемые или взаимозаменяемые.

12. Коэффициенты (показатели) эластичности спроса и предложения создают для фирмы возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения факторов, влияющих на спрос и предложение.

Термины и понятия

- Теория потребительского поведения
- Потребительская корзина
- Кривая безразличия
- Карта безразличия
- Предельная норма замещения
- Бюджетная линия
- Нормальные товары
- Низшие товары
- Кривая Энгеля
- Компенсированный и некомпенсированный спрос
- Эластичность
- Ценовая эластичность спроса
- Перекрестная эластичность спроса
- Эластичность спроса по доходу
- Эластичность предложения по цене

Вопросы для самопроверки

1. Каков принцип построения кривых безразличия?
2. Что такое бюджетные линии?
3. Как используются кривые безразличия и бюджетные линии для построения кривых спроса?
4. Какую зависимость отражают кривые Энгеля?
5. Покупатель собирается потратить 7000 руб. на покупку товаров А и Б. В таблице приведены сочетания товаров А и Б, обеспечивающие для покупателя одинаковую суммарную полезность:

Товар А	6	3	2	1
Товар Б	1	2	4	5

Цена товара А — 1000 руб., цена товара Б — 2000 руб.

Как строится кривая безразличия и бюджетная линия? Какое сочетание товаров А и Б приобретет покупатель?

6. Фирма решила повысить цену на свою продукцию. Что произойдет с ее выручкой, если спрос эластичен (неэластичен)?

7. Как рассчитываются показатели ценовой эластичности спроса на продукцию фирмы исходя из следующих данных об объемах продаж при разных ценах?

Объем продаж, тыс. шт.	1	2	3	4	5	6	7
Цена, руб.	100	90	80	70	60	50	40

Сколько продукции будет продавать фирма? Насколько целесообразно расширение объема продаж?

8. Цена на холодильник «Атлант» повысилась с 4,5 до 6,8 тыс. руб. В результате повышения цены продажи сократились с 1,2 до 1,0 тыс. шт. ежедневно. Как рассчитать коэффициент ценовой эластичности спроса на холодильник «Атлант»?

9. Доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета «Альфа», повысились с 18 до 24 тыс. руб. ежемесячно. В результате роста доходов покупателей количество продаваемых супермаркетом электрочайников возросло с 240 до 320 шт. ежемесячно. Как рассчитать коэффициент эластичности спроса на электрочайники, продаваемые супермаркетом «Альфа», по доходу покупателей?

10. Принтеры и картриджи — сопутствующие товары. Коэффициент эластичности спроса на картриджи по цене принтера — 2. Как изменится (на сколько процентов) спрос на картриджи, если цена принтера снизится на 15%?

Глава 11

ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Изучив спрос на свою продукцию, фирма может планировать объем выпуска этой продукции, минимизируя свои издержки и максимизируя прибыль.

11.1. Виды издержек

Издержки — это затраты на экономические ресурсы (факторы производства), использованные в процессе хозяйственной деятельности.

Часть данных затрат осуществляется во время реализации (обращения) продукции, поэтому они называются *издержками обращения*. Но основная часть издержек приходится на *издержки производства (производственные издержки)* — затраты, связанные с производством товаров и услуг. На практике они выглядят как материальные затраты, расходы на оплату труда, процент за кредит. В данной главе производственные издержки будут рассматриваться в первую очередь.

Существуют различные виды издержек (затрат) фирмы. Например, явные и неявные, прямые и косвенные, постоянные и переменные.

11.1.1. Явные и неявные (вмененные) издержки

К *явным* относятся издержки фирмы на оплату факторов производства экономических ресурсов.

Сумма явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой проданной продукции (т.е. доходом фирмы) и себестоимостью — как прибыль.

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной.

Для более точной картины в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные).

Неявными (вмененными) называются издержки использования тех ресурсов, которые признаются собственностью фирмы.

Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дохода, возникающего в связи с этим. Индивидуальный предприниматель не нанимается на фабрику и не получает там заработную плату. Наконец, предприниматель, вложивший собственные денежные средства в свою фирму, не может положить их в банк и получать банковский процент.

Поэтому неявные (вмененные) издержки представляют собой *потерю дохода*, который мог бы быть получен собственником экономического ресурса при сдаче его внаем.

Неявные издержки — один из вариантов альтернативных издержек, т.е. издержек упущенных возможностей (см. 1.4).

Учет не только явных, но и неявных (вмененных) издержек позволяет более точно оценить прибыль фирмы. *Экономическая прибыль* определяется как разница между рыночной ценой и всеми (явными и неявными) издержками в отличие от бухгалтерской прибыли, при формировании которой учитываются только явные издержки.

Предположим, что вы решили самостоятельно отремонтировать свою квартиру. Вашими затратами будет стоимость обоев, краски, клея и т.п. Однако, ремонтируя свою квартиру несколько дней, вы отказываетесь от другой работы, где могли бы получить определенный доход (например, 10 тыс. руб.). Структура ваших издержек будет выглядеть следующим образом, руб.:

Явные издержки:	Сумма, руб.
обои	8000
краска	2000
клей	1500
Итого	11 500
Неявные (вмененные) издержки, т.е. доход, который вы можете получить за тот же период времени	10 000
Явные и неявные (вмененные) издержки — всего	21 500

Очевидно, что если ремонтная контора за ту же работу (без стоимости материалов) потребует менее 10 000 руб., то вы предпочтете обратиться туда, а если более этой суммы — вы будете ремонтировать квартиру сами.

11.1.2. Постоянные и переменные издержки

Критерием разделения издержек на постоянные и переменные служит их зависимость от изменения объема производства и продаж. Данная классификация имеет большое значение для обоснования принятия решений и планирования процесса производства, поэтому остановимся на этих издержках подробнее.

Постоянные издержки (Fixed costs, FC) не меняются при изменении объема производства, остаются стабильными. К ним относятся прежде всего амортизация основного капитала (машин и оборудования, зданий, сооружений и т.п. — см. 16.2), расходы на рекламу, арендная плата и т.п.

Переменные издержки (Variable costs, VC) возрастают с расширением объема производства и уменьшаются при его сокращении. К переменным относят затраты на рабочую силу, сырье и материалы и т.п., которые изменяются в зависимости от изменения масштабов деятельности. Некоторые издержки обращения, такие как комиссионные торговым посредникам, плата за телефонные разговоры, затраты на канцелярские товары, также растут с ростом бизнеса и относятся поэтому к категории переменных издержек.

Однако четкое деление издержек на постоянные и переменные провести достаточно сложно, поскольку отдельные их виды могут быть отнесены как к постоянным, так и к переменным. В этом случае говорят об условно постоянных или условно переменных затратах. Например, часть заработной платы рабочих, которая зависит от выработки, относится к переменным издержкам, другая часть, выплачиваемая вне зависимости от количества произведенной продукции, — к постоянным.

Сложность состоит также в том, что деление издержек на постоянные и переменные может быть осуществлено лишь применительно к определенному промежутку времени. Деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы. Под краткосрочным понимают такой период в работе фирмы, когда фирма не покупает

нового оборудования, не строит новых зданий и т.д. В долгосрочном периоде фирма может расширять свои масштабы, поэтому в долгосрочном периоде все ее издержки являются переменными.

Решение об отнесении тех или иных затрат к категории постоянных или переменных принимается для каждого конкретного предприятия с учетом специфики его затрат и конкретного периода его деятельности.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой *валовые (совокупные) издержки фирмы (Total costs, TC)*.

11.1.3. Средние издержки

Под *средними* понимаются издержки фирмы на производство и реализацию единицы товара.

Их существует несколько видов:

- средние постоянные издержки (*Average fixed costs, AFC*) рассчитываются путем деления постоянных издержек фирмы на объем производства;
- средние переменные издержки (*Average variable costs, AVC*) — это переменные издержки в расчете на единицу продукции;
- средние валовые издержки, или полная себестоимость единицы изделия (*Average total costs, ATC*), представляют собой сумму средних переменных и средних постоянных издержек, или частное от деления валовых издержек на объем выпуска.

Таблица 11.1

Постоянные, переменные, валовые и средние издержки фирмы

Объем, тыс. шт.	Издержки, тыс. руб.		Валовые издержки, тыс. руб.	Средние издержки, тыс. руб.		Средние валовые издержки, руб.
	постоянные	переменные		постоянные	переменные	
1	60	45	105	60	45	105
2	60	85	145	30	42,5	72,5
3	60	120	180	20	40	60
4	60	150	210	15	37,5	52,5

Объем, тыс. шт.	Издержки, тыс. руб.		Валовые издержки, тыс. руб.	Средние издержки, тыс. руб.		Средние валовые издержки, руб.
	посто- янные	пере- менные		постоян- ные	перемен- ные	
5	60	185	245	12	37	49
6	60	225	285	10	37,5	47,5
7	60	270	330	8,7	38,5	47,2
8	60	325	385	7,5	40,6	48,1
9	60	390	450	6,7	43,3	50
10	60	465	525	6	46,5	52,5

Из данных табл. 11.1 видно, что средние валовые издержки уменьшаются с ростом объема производства. Это происходит потому, что по мере расширения постоянные издержки фирмы ложатся на все большее и большее количество изделий, что приводит к их удешевлению.

Средние переменные и средние валовые издержки при росте объема производства могут вести себя по-разному. В нашем примере средние переменные издержки одинаковы при объемах от 100 до 300 шт., при дальнейшем расширении (до 600 шт.) они растут. Средние валовые издержки снижаются при росте объема до 400 шт., далее — возрастают.

11.2. Предельные издержки

11.2.1. Предельный продукт

Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи (см. 1.4). Напомним, что в соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи, а затем и к ее снижению.

Прирост продукции за счет увеличения на единицу количества переменного фактора называется *предельным продуктом* этого фактора (*Marginal product, MP*), точнее, предельным физическим продуктом, так как речь идет о количествах (физических величинах).

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L},$$

где ΔQ , ΔL — прирост объема выпуска и количества переменного фактора (труда) соответственно.

11.2.2. Предельные издержки

Однако фирма в своей деятельности сталкивается в первую очередь не с физическим количеством используемых ресурсов, а с их денежной оценкой: ее больше интересует не количество нанятых работников, а затраты на заработную плату. Как изменятся издержки фирмы (в данном случае на оплату труда) на каждую дополнительную единицу выпускаемой продукции?

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, т.е. отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется *предельными издержками* фирмы (*Marginal costs, MC*).

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

где ΔVC , ΔQ — прирост переменных издержек и объема производства соответственно.

В предыдущем примере мы предположили, что переменным остается только один вид ресурсов — рабочая сила. Однако на практике фирма сталкивается с несколькими переменными ресурсами. Для расширения производства ей необходимо больше сырья, материалов, энергии и т.п. Часть же ее издержек останется постоянной: арендная плата, страховые взносы, стоимость используемого оборудования. В краткосрочном периоде, когда можно разделить издержки на постоянные и переменные, закон убывающей отдачи начнет действовать тогда, когда производственных мощностей (постоянный ресурс) окажется недостаточно для расширения объема деятельности.

В табл. 11.2 приведен пример, иллюстрирующий изменение предельных издержек фирмы (рассчитано на основе данных табл. 11.1).

Таблица 11.2

Динамика издержек фирмы в краткосрочном периоде

Объем, тыс. шт.	Издержки, тыс. руб.		Валовые издержки, тыс. руб.	Предель- ные издержки, руб.	Средние пере- менные издержки, руб.	Средние валовые издержки руб.
	посто- янные	пере- менные				
1	60	45	105	45	45	105
2	60	85	145	40	42,5	72,5
3	60	120	180	35	40	60
4	60	150	210	30	37,5	52,5
5	60	185	245	35	37	49
6	60	225	285	40	37,5	47,5
7	60	270	330	45	38,5	47,2
8	60	325	385	55	40,6	48,1
9	60	390	450	65	43,3	50
10	60	465	525	75	46,5	52,5

На основе расчетов, приведенных в табл. 11.2, можно построить график изменения средних (постоянных, переменных и валовых) издержек фирмы, а также предельных издержек в зависимости от изменения объема выпускаемой продукции (рис. 11.1). Взаимное расположение кривых на графике всегда подчинено определенным закономерностям. Когда кривая предельных издержек проходит ниже кривой средних переменных издержек, последняя всегда имеет характер понижающейся кривой, так как эти издержки сокращаются.

С момента пересечения кривой предельных издержек и кривой средних переменных издержек (точка А) средние переменные издержки начинают возрастать. Такая же закономерность существует для кривых предельных и средних валовых издержек: кривая предельных издержек пересекает кривую средних валовых издержек в точке с их минимальным значением (точка Б).

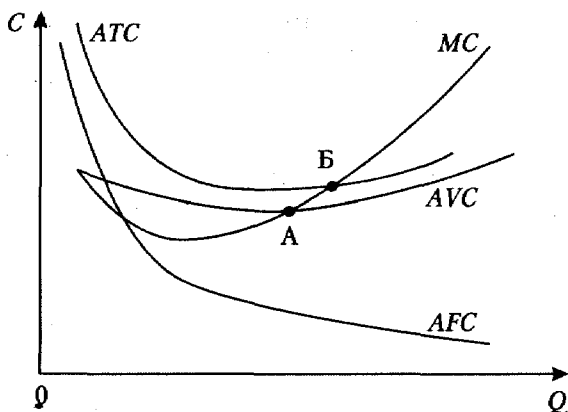


Рис. 11.1. Семейство кривых издержек фирмы в краткосрочном периоде:

C — издержки; Q — объем выпуска; AFC — средние постоянные; AVC — средние переменные; ATC — средние валовые; MC — предельные

Средние переменные издержки будут минимальными в точке А при производстве 5 тыс. ед. продукции (в табл. 11.2 минимальные средние переменные издержки составляют 37 тыс. руб.). Минимальные средние валовые издержки — 47,2 тыс. руб. при производстве 7 тыс. ед. продукции (точка Б).

11.3. Эффект (отдача от) масштаба

В долгосрочном периоде фирма может изменять все используемые факторы производства. Иными словами, все издержки будут выступать в качестве переменных. Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельности. Например, если увеличиваются постоянные издержки, стоит ли создавать для выпуска большего объема товаров одно крупное предприятие или несколько мелких? Почему наблюдаем на практике, что в автомобильной, металлургической промышленности существуют крупные предприятия, в то время как производство одежды, сфера услуг сосредоточены, как правило, на мелких фирмах?

Допустим, хлебопекарня выпекает булочки. Проанализировав издержки, мы пришли к выводу, что минимальными

они будут при производстве 1000 булочек ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 11.2. Если пекарня будет выпускать большее количество булочек, то ее средние валовые издержки возрастут.

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно, только расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек ATC_2) закон убывающей отдачи начнет действовать при большем объеме выпуска, и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 шт. ежедневно.

Если и дальше будем расширять предприятие, то кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх и минимальные издержки при выпечке 3000 булочек будут выше, нежели при выпечке 2000 булочек. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек фирмы. Минимальными издержки будут при выпечке 2000 булочек ежедневно.

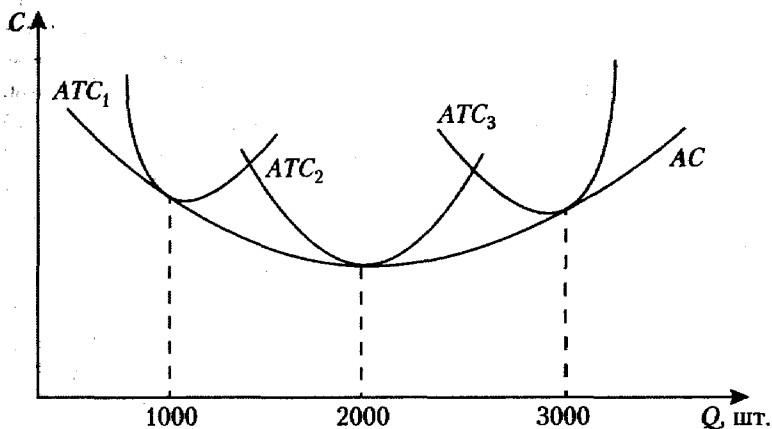


Рис. 11.2. Средние издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах:

ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних издержек в долгосрочном периоде (*Average cost* — средние издержки)

Чем объясняется такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия? Экономисты связывают его с так называемым положительным и отрицательным

эффектом (отдачей от) масштаба. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если они увеличиваются.

11.3.1. Чем объясняется эффект масштаба?

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффекта масштаба. Экономия от масштаба вызвана тем, что по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации; на более крупных предприятиях может применяться более мощное и дорогостоящее оборудование, максимально эффективное при больших масштабах; больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме: снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится «неповоротливой», теряется гибкость; затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы; в отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом; с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где долгосрочные средние издержки (кривая *АС* на рис. 11.2) достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономики издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города.

В некоторых отраслях кривые средних долгосрочных издержек вначале быстро снижаются, а затем достаточно долго остаются на одном уровне — горизонтальные участки. На таких участках отдача от роста масштабов производства является постоянной и могут существовать и эффективно

работать как мелкие, так и крупные фирмы. Примером могут служить предприятия по производству одежды, обуви, магазины.

Есть отрасли, где отрицательный эффект масштаба сказывается очень быстро. В таких отраслях существуют эффективно функционируют мелкие предприятия. Наиболее показательным примером может стать сфера услуг, где эффективно существование мелких кафе, булочных, ремонтных мастерских и т.п.

В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

11.4. Использование и распределение ресурсов фирмой

При определении количества необходимых для производства продукции ресурсов, обеспечивающего фирме минимальные валовые издержки и, соответственно, максимальную прибыль, используется метод сравнения прироста дохода, происходящего за счет использования дополнительных ресурсов и прироста затрат, связанных с приобретением этих ресурсов. Именно об этом речь пойдет ниже.

Чем определяется спрос на ресурсы со стороны отдельной фирмы? Прежде всего, он зависит от спроса на готовую продукцию, производимую с использованием данных ресурсов, поэтому чем выше спрос на продукцию, тем выше и спрос на необходимые для ее производства ресурсы. Другим обстоятельством, влияющим на спрос ресурсов, являются их цены. Средства фирмы, направляемые на покупку ресурсов, входят в ее производственные издержки, поэтому фирма стремится использовать ресурсы в таком количестве и сочетании, которое позволит ей снизить издержки и получить максимальную прибыль.

Количество используемых фирмой ресурсов зависит от их отдачи, или производительности. Последняя подвержена действию закона убывающей отдачи. Поэтому фирма будет расширять применение ресурсов до тех пор, пока каждый дополнительный ресурс будет увеличивать ее доход в большей степени, чем издержки.

11.4.1. Предельная доходность ресурса (доход от предельного продукта)

Предположим, что фирма использует только один переменный ресурс. Им может оказаться труд, отдельный вид сырья, материалов, оборудования и т.п. Как говорилось выше, прирост выпуска продукции в натуральном выражении, обеспеченный за счет увеличения данного ресурса на единицу, получил название предельного продукта (*Marginal product, MP*). Прирост дохода фирмы за счет дополнительной единицы данного ресурса называется *предельной доходностью ресурса (доходом от предельного продукта) (Marginal revenue product, MRP)*.

Рассмотрим предельную доходность ресурса фирмы (табл. 11.3). Если фирма действует в условиях совершенной конкуренции, цена произведенной продукции постоянна и не зависит от объема выпуска (см. 11.5). Если же фирма — несовершенный конкурент, то она вынуждена снижать цену при расширении объема сбыта (см. гл. 12). Соответственно предельная доходность ресурса фирмы — несовершенного конкурента не совпадает с предельной доходностью ресурса конкурентной фирмы.

Таблица 11.3

Предельная доходность ресурса, используемого фирмой в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Количество ресурса, ед.	Выпуск продукции, шт.	Предельный продукт, шт.	Совершенная конкуренция			Несовершенная конкуренция		
			цена продукции, руб./шт.	доход, руб.	предельная доходность ресурса, руб.	цена продукции, руб./шт.	доход, руб.	предельная доходность ресурса, руб.
1	20	20	100	2000	2000	100	2000	2000
2	38	18	100	3800	1800	99	3762	1762
3	54	16	100	5400	1600	98	5292	1530
4	68	14	100	6800	1400	97	6596	1304
5	80	12	100	8000	1200	96	7680	1084
6	90	10	100	9000	1000	95	8550	870
7	98	8	100	9800	800	94	9212	662
8	104	6	100	10 400	600	93	9672	460
9	108	4	100	10 800	400	92	9936	264
10	110	2	100	11 000	200	91	10 010	74

Из данных табл. 11.3 видно, что скорость снижения доходности ресурса для фирмы в условиях несовершенной конкуренции выше, чем в условиях совершенной конкуренции, и график предельной доходности ресурса для монополиста будет иметь более крутой наклон (рис. 11.3). Это обстоятельство важно для фирмы, так как предельная доходность является одним из факторов, определяющих количество данного ресурса, которое будет использовать фирма.

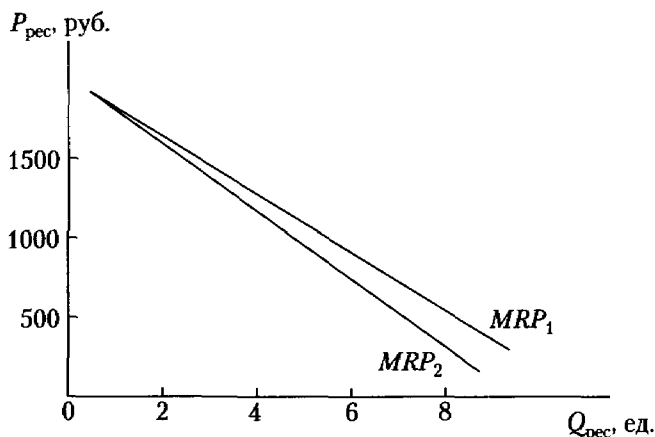


Рис. 11.3. График предельной доходности ресурса для фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции:

MRP_1, MRP_2 — предельные доходности соответственно в указанных условиях; $Q_{\text{рес}}$ — количество используемого ресурса; $P_{\text{рес}}$ — цена ресурса

Однако для принятия решения о расширении использования в производстве данного ресурса фирме необходимо не только знать, как повлияет дополнительный ресурс на увеличение ее дохода. Она всегда сравнивает доход с издержками и оценивает прибыль. Поэтому фирма должна определить, как покупка и использование дополнительного ресурса повлияют на увеличение издержек.

11.4.2. Предельные издержки ресурса

Прирост издержек за счет введения в производство дополнительной единицы переменного ресурса называется *предельными издержками ресурса* ($MC_{\text{рес}}$).

Когда фирма сталкивается с условиями совершенной конкуренции на ресурсном рынке, ее предельные издержки на ресурс будут равны цене этого ресурса.

Например, если небольшая фирма хочет нанять бухгалтера, то ему заплатят согласно рыночной ставке заработной платы. Поскольку спрос фирмы — лишь малая доля спроса на бухгалтеров, она не сможет повлиять на уровень их заработной платы. Предельные издержки на оплату труда для фирмы будут иметь вид горизонтальной линии (рис. 11.4).

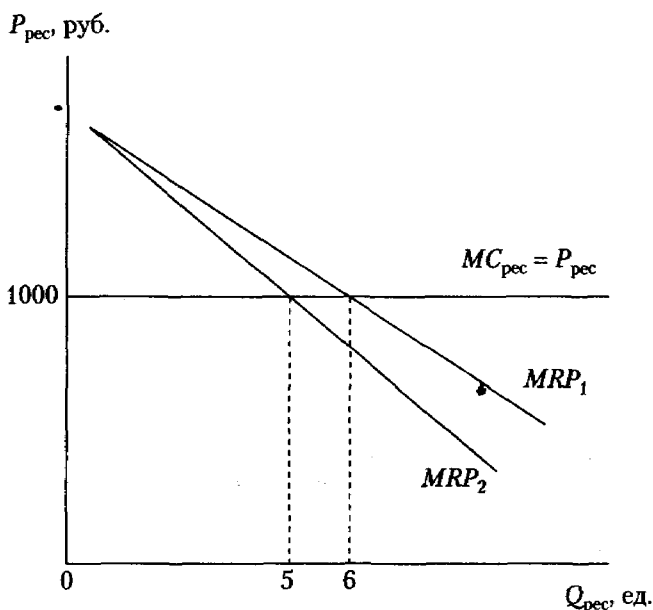


Рис. 11.4. Оптимальное количество используемого ресурса для конкурентной фирмы и фирмы — несовершенного конкурента на рынке готовой продукции:

MRP_1 и MRP_2 — предельные доходности ресурса для фирмы в условиях соответственно совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции; $MC_{\text{рес}}$ — предельные издержки на ресурс

11.4.3. Какое количество ресурса следует использовать?

Принцип выбора фирмой количества используемого ресурса аналогичен принципу определения оптимального

объема выпуска продукции. Для фирмы будет прибыльным увеличивать количество используемого ресурса до точки, где его предельная доходность будет равна предельным издержкам на этот ресурс (см. рис. 11.4). В рассматриваемом примере при цене ресурса 1000 руб. фирма в условиях совершенной конкуренции на рынке готовой продукции будет использовать 6 ед. данного ресурса (график предельной доходности MRP_1), а в условиях несовершенной конкуренции — только 5 ед. (MRP_2).

Мы определили, какое количество переменного ресурса будет использовать фирма при условии, что все остальные ресурсы постоянны. Однако на практике перед фирмой стоит вопрос, каким образом скомбинировать применяемые ресурсы, чтобы получить максимальную прибыль. Иными словами, она сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо определить, в каком сочетании их использовать.

11.4.4. Выбор варианта сочетания ресурсов

Выбор фирмой варианта сочетания ресурсов, обеспечивающего минимальные издержки, напоминает выбор потребителя (см. 10.3).

Производитель из всех вариантов сочетания используемых ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество готовой продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов. Допустим, что используются два взаимозаменяемых ресурса. Например, фирма взяла на себя очистку городских улиц от снега в микрорайоне площадью 10 кв. км. Для этой цели ей нужны дворники (труд) и снегоуборочная техника (капитал). Сколько техники и сколько дворников ей нужно, чтобы выполнить фиксированный объем работ и с наименьшими затратами?

В нашем примере используются только два вида ресурсов: труд (дворники) и капитал (снегоуборочные машины). Для того чтобы определить, каким сочетанием этих двух ресурсов может быть выполнена работа (очистка микрорайона площадью 10 кв. км), составим табл. 11.4, в которой указано, сколько кв. км площади может быть убрано различными сочетаниями производственных факторов (снегоуборочных машин и дворников).

**Результаты выполнения работ по уборке территории
(кв. км) при различных сочетаниях факторов
производства (дворников и снегоуборочных машин)**

Капитал (снегоуборочные машины), ед.	Труд (дворники), чел.				
	20	40	60	80	100
1	5	7	8	10	12
2	7	10	12	11	14
3	9	12	14	15	17
4	10	14	17	18	19
5	12	15	18	20	22

Построим график, показывающий все возможные количественные сочетания машин и дворников (рис. 11.5). Кривая имеет изогнутую форму: с увеличением числа дворников отдача от их труда будет убывать, а машин, наоборот, возрастать. Это происходит вследствие действия известного закона убывающей отдачи. Для уборки микрорайона площадью 10 кв. км можно использовать 4 машины и 20 чел. (точка А), 2 машины и 40 чел. (точка В), 1 машину и 80 чел. (точка С).

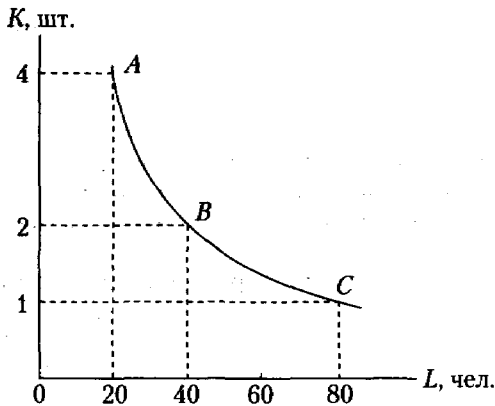


Рис. 11.5. График возможных вариантов сочетания двух видов ресурсов, необходимых для выполнения заданного объема работ (участок в 10 кв. км):

K — количество снегоуборочных машин; *L* — численность дворников

Построенный график называется изоквантой.

Изокванта — кривая, отражающая различные комбинации факторов производства, которые имеют своим результатом один и тот же объем выпуска продукции.

Все точки на изокванте показывают различные сочетания машин и дворников, которые могут убрать площадь в 10 кв. км.

Используя данные табл. 11.4, можно построить целое семейство изоквант для разных объемов работ. Например, площадь 7 кв. км может быть убрана двумя машинами и 20 дворниками или одной машиной и 40 дворниками, а для уборки участка 12 кв. км возможны следующие сочетания машин и дворников: 5 и 20, 3 и 40, 2 и 60, 1 и 100.

Но для того чтобы принять решение о том, сколько требуется машин и дворников для уборки улиц, фирме недостаточно знать только их численность. Следует учитывать издержки фирмы, которые она понесет в результате применения разного количества ручного труда и машин, и определить минимальные. Издержки зависят от цены снегоуборочной техники и заработной платы дворников.

Предположим, что использование одной машины обойдется фирме в 20 тыс. руб., а наем 10 дворников — 10 тыс. в день. Общая сумма издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом дворников, может быть исчислена по формуле

$$TC = KP_k + LP_L,$$

где TC — общие издержки фирмы, тыс. руб.; K — количество машин, шт.; P_k — цена машины, тыс. руб.; L — численность дворников, десятков чел.; P_L — затраты на наем 10 дворников, тыс. руб.

Представим издержки фирмы в виде изокосты.

Изокоста — кривая, отражающая различные комбинации факторов производства, которые имеют одну и ту же суммарную стоимость.

На рис. 11.6 изображены три изокосты, соответствующие трем вариантам общих издержек фирмы. Например, изокоста C_1 показывает все возможные сочетания машин и ручного труда, которые обходятся 60 тыс. руб.; C_2 — 80 тыс. и C_3 — 100 тыс. Наклон изокосты зависит от соотношения цены на машину и заработной платы дворника.

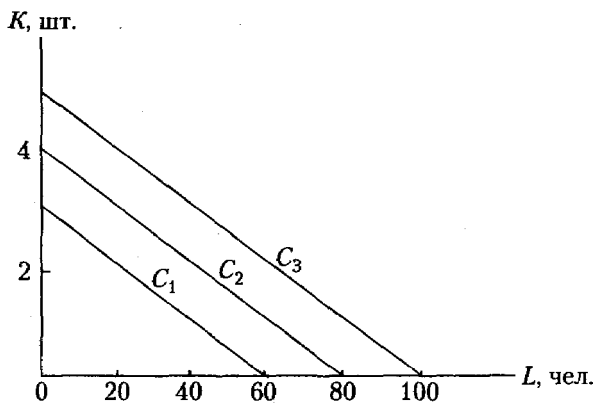


Рис. 11.6. Возможные сочетания двух ресурсов при их одинаковой суммарной стоимости:

K — количество снегоуборочных машин; L — численность дворников

Чтобы определить, какие издержки будут минимальными при выполнении заданного объема работ, сравним на рис. 11.7 графики, ранее представленные на рис. 11.5 и 11.6.

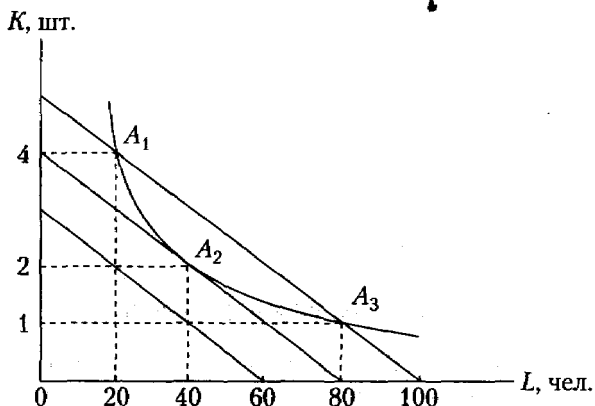


Рис. 11.7. График сочетания двух ресурсов, минимизирующего издержки фирмы

Кривая на рис. 11.7 наглядно показывает, что ни в точке A_1 , ни в точке A_3 издержки фирмы не будут минимальными, они составят 100 тыс. руб., тогда как в точке A_2 , издержки будут равны 80 тыс. руб. Иными словами, минимум издер-

жек будет достигнут при использовании фирмой двух снегоуборочных машин и найме 40 дворников (т.е. в точке касания изокванты и изокосты).

Как фирма может найти эту точку, не прибегая к вычерчиванию графиков? Обратим внимание, что в точке A_2 наклон кривой, отражающей различные сочетания числа машин и числа дворников, необходимых для выполнения заданной работы (см. рис. 11.5), и прямой, показывающей эти сочетания, соответствующие данному объему затрат (см. рис. 11.6), совпадают.

Наклон изокванты отражает соотношение предельных доходностей используемых факторов производства, а наклон изокосты — соотношение цен на эти факторы. Отсюда можно сделать вывод, что фирма будет минимизировать издержки, когда отношения предельной доходности каждого ресурса к его цене будут равны:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L} = \dots = \frac{MRP_i}{P_i},$$

где MRP_K и MRP_L — предельные доходности машин и дворников; P_K и P_L — цена машины и заработная плата дворника.

Иными словами, фирма минимизирует свои издержки, когда затраты на производство дополнительной единицы продукции или на выполнение дополнительного объема работ будут одинаковы, независимо от того, что она использует для этого — новую группу дворников или новую снегоуборочную машину.

Если цена одного из факторов изменится, то фирма будет минимизировать издержки при другом их сочетании.

11.5. Оптимальный объем выпуска в условиях совершенной конкуренции

На поведение каждой фирмы влияет тип рынка, на котором она функционирует (см. гл. 12). Рассмотрим это поведение на примере фирмы, действующей на «идеальном» рынке совершенной конкуренции.

11.5.1. Спрос и предложение фирмы в условиях совершенной конкуренции

Поскольку объем продаж фирмы в условиях совершенной конкуренции составляет лишь малую долю от общего

рыночного предложения, сокращение или увеличение объема производства фирмы не будет влиять на рыночную цену продукции. Если, например, мы предлагаем 1% всего количества продаваемых на рынке яблок, то увеличение этой доли до 2% никак не повлияет на рыночную цену.

Отсюда можно сделать вывод, что спрос на продукцию отдельной фирмы в условиях чистой конкуренции остается абсолютно эластичным. Если цена 1 кг яблок составляет P_0 , то кривую спроса на них можно изобразить в виде горизонтальной линии D , показывающей, что любое количество предлагаемой нами продукции будет продаваться по цене P_0 (рис. 11.8, а). Напротив, график рыночного спроса на яблоки будет наклонным, отражая готовность потребителей приобрести различное количество яблок при всех возможных уровнях цен (рис. 11.8, б); при цене P_0 будет приобретено Q_0 яблок.

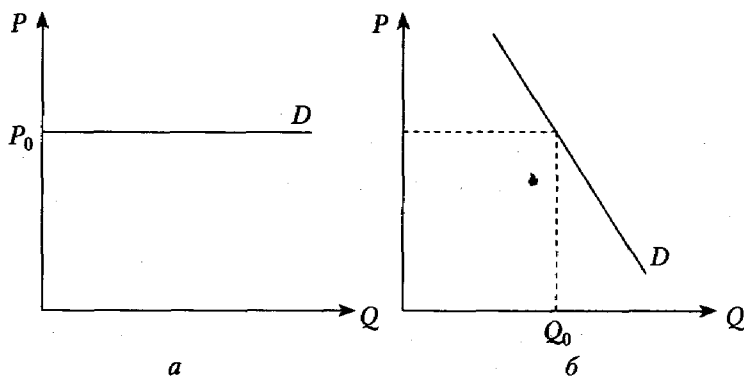


Рис. 11.8. Спрос на продукцию конкурентной фирмы (а) и отраслевой спрос (б)

Поскольку цена продукции конкурентной фирмы задана извне и не зависит от объема продаж (производства) общей (валовой) доход фирмы *Total revenue (TR)* будет равен произведению цены на количество проданной продукции $P \cdot Q$. При этом *предельный доход Marginal revenue (MR)* — прирост дохода, связанный с выпуском (продажей) каждой дополнительной единицы продукции, — будет равен цене продукции. *Средний доход* (валовой доход, деленный на количество проданных товаров) фирмы в условиях совершенной конкуренции также будет равен цене.

Например, мы продали на рынке 5 кг яблок по рыночной цене 50 руб. за 1 кг. Общий (валовой) доход составит $5 \cdot 50 = 250$ руб., средний и предельный доходы — 50 руб. На графике кривые среднего и предельного доходов совпадают между собой, а также с горизонтальной линией спроса на продукцию конкурентной фирмы; валовой доход линейно зависит от объема проданной продукции (рис. 11.9).

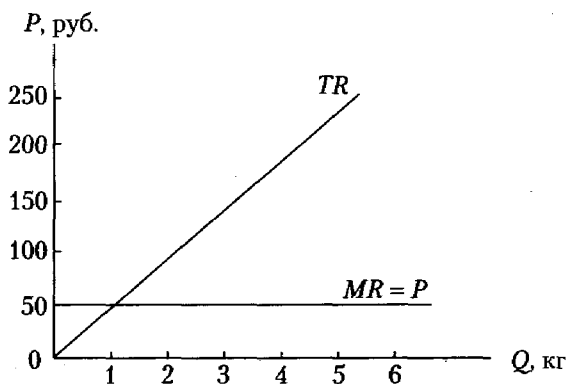


Рис. 11.9. График валового TR и предельного MR доходов конкурентной фирмы

11.5.2. Объем выпуска в условиях совершенной конкуренции

Какой объем производства должен быть достигнут, чтобы обеспечить фирме максимальную прибыль при ограничениях в принятии решений, наложенных динамикой издержек фирмы и спросом на продукцию?

Отвечая на этот вопрос, прежде всего следует провести различия в рассматриваемых временных интервалах. Краткосрочным назовем период, недостаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выхода из нее. Долгосрочный период, напротив, считается достаточным для вступления новых фирм в отрасль, если представляется возможность получения более высокой прибыли, и выхода из отрасли, если фирма начинает нести убытки.

Как фирма определяет объем производства в краткосрочном периоде? Для этого существуют два пути. Первый состоит в том, что фирма сравнивает получаемый ею валовой доход при различных объемах выпуска с валовыми

издержками, соответствующими каждому из возможных объемов. Фирма выберет вариант, когда разница между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальной, иными словами, будет достигнут максимальный объем прибыли (рис. 11.10, а).

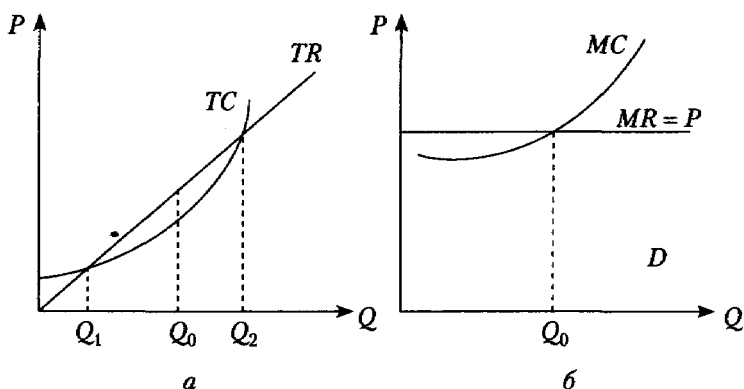


Рис. 11.10. Выбор объема производства фирмой путем сопоставления валовых (а) и предельных (б) доходов и издержек:

TC — валовые издержки; TR — валовой доход;
 MC — предельные издержки; MR — предельный доход

Однако на практике, когда фирма уже занимается производством, перед ней встает вопрос: что ей даст производство еще одной дополнительной единицы продукции? В какой пропорции расширение производства увеличит доход и издержки? Фирма будет сравнивать предельный доход и предельные издержки. До тех пор, пока расширение производства будет обеспечивать более быстрый рост дохода по сравнению с ростом издержек, фирма будет наращивать производство. Когда же дополнительная продукция будет больше добавлять к издержкам, чем к доходу, фирма прекратит увеличивать объем выпуска. Переломной точкой станет момент, когда будет достигнуто равенство предельного дохода и предельных издержек. То количество продукции, при котором обеспечивается это равенство, и будет выбрано фирмой (рис. 11.10, б).

Объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам, называется *точкой оптимального выпуска*.

Используя либо первый подход (сравнение валовых дохода и издержек), либо второй (сравнение предельных дохода и издержек), фирма выберет объем производства Q_0 , который обеспечит ей максимальную прибыль.

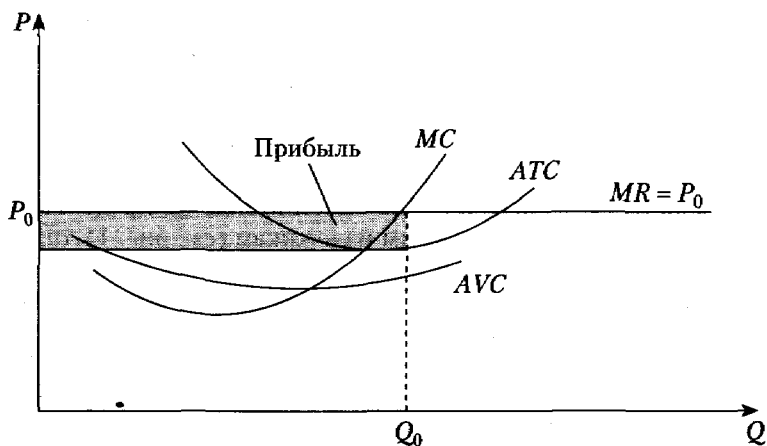
Любой объем производства от Q_1 до Q_2 принесет фирме прибыль (см. рис. 11.10, а), однако лишь в точке Q_0 эта прибыль будет максимальной. Именно при Q_0 предельный доход будет равен предельным издержкам (см. рис. 11.10, б). На участке Q_1-Q_0 фирма будет недополучать возможную прибыль, а на участке Q_0-Q_2 предельные издержки превысят предельный доход и прибыль снизится.

Выше предположили, что фирма работает успешно, получая прибыль, и решает вопрос, сколько продукции надо произвести, чтобы эта прибыль была максимальной. Однако в краткосрочном периоде, как уже отмечалось ранее, фирма может столкнуться с ситуацией убытков, например при снижении рыночной цены. В этих условиях поведение фирмы может быть двояким: либо она продолжит производство, несмотря на убытки, либо прекратит свою деятельность и закроется.

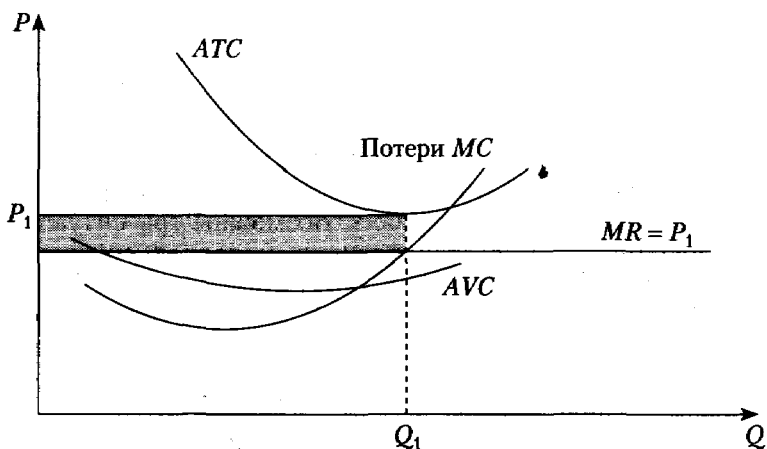
Исходим из того, что фирма предпочтет производить продукцию даже в случае возникновения временных убытков, при этом ее задачей станет их минимизация. Закрытие — крайне нежелательный вариант. Возможны три ситуации, с которыми сталкивается фирма в условиях совершенной конкуренции. Производя продукцию в количестве Q_0 , при котором обеспечивается равенство цены (предельного дохода) и предельных издержек, фирма получает прибыль, поскольку сложившаяся на рынке цена P_0 превышает минимальные средние валовые издержки (рис. 11.11, а).

Предположим, что по каким-то причинам рыночная цена продукции снизилась до уровня P_1 и стала ниже минимума средних валовых издержек фирмы, однако выше минимума средних переменных издержек. В этом случае (рис. 11.11, б) фирма продолжит производство в объеме, который позволит максимально сократить возникшие убытки и хотя бы частично компенсировать постоянные издержки (затраты на аренду помещения, оборудование и т.п.).

Что произойдет, если рыночная цена снизится до уровня P_2 и окажется ниже минимальных средних переменных издержек? Тогда фирма не сможет компенсировать даже части своих постоянных затрат и единственным приемле-



a



б

Рис. 11.11. Максимизация прибыли (а) и минимизация убытков (б) фирмой в условиях совершенной конкуренции

мым выходом для нее станет прекращение производства (рис. 11.12).

Следует обратить внимание, что на рис. 11.11 при более высокой рыночной цене равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек будет достигаться при большем объеме производства данной фирмы. Учитывая это

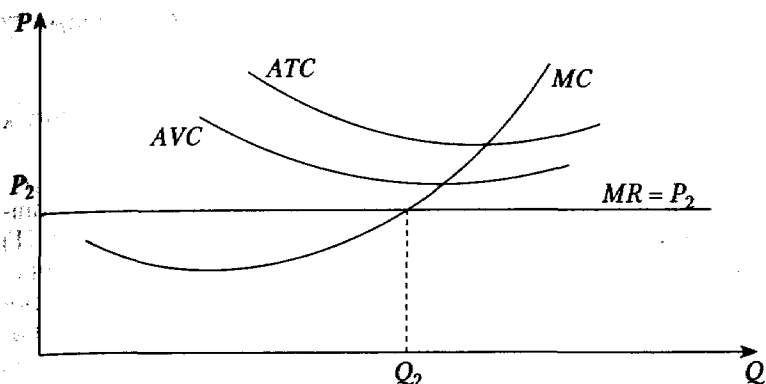


Рис. 11.12. Соотношение цены и издержек, когда единственным выходом для фирмы является прекращение деятельности

обстоятельство, можно построить график предложения конкурентной фирмы при всех возможных вариантах рыночных цен (рис. 11.13).

Фирма начнет производство при цене не ниже минимума средних переменных издержек P_1 и будет продолжать увеличивать выпуск до Q_3 при цене P_3 , минимизируя убытки, затем при росте цены до P_4 и далее до P_5 будет увеличивать выпуск от Q_3 до Q_5 , максимизируя прибыль. Отрезок кривой X_1-X_5 будет кривой предложения фирмы при всех возможных ценах от P_1 до P_5 .

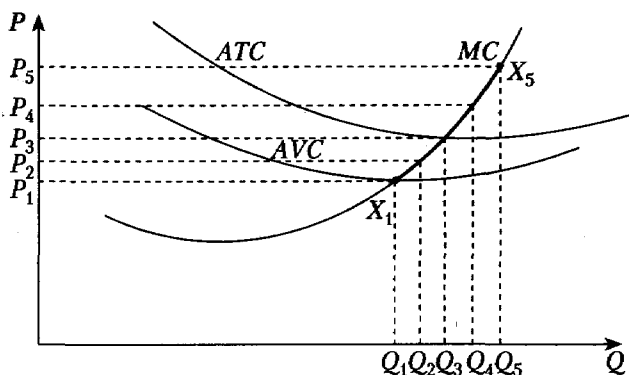


Рис. 11.13. График предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции

11.6. Равновесие фирмы и отрасли в краткосрочном и долгосрочном периодах

Рассмотрим действия фирмы в каждом из приведенных трех вариантов цены ее продукции (табл. 11.5).

Поскольку в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене продукции, для фирмы он составляет соответственно 50 руб. (вариант I), 42 (вариант II) и 30 руб. (вариант III). Выравнивая предельный доход и предельные издержки, фирма будет производить 7 тыс. ед. продукции при цене 50 руб. за единицу и максимизировать прибыль, 6 тыс. ед. при цене 42 руб. и минимизировать убытки, а при цене 30 руб. откажется от производства.

Прибыль фирмы рассчитана как разница между выручкой и валовыми издержками. При цене 50 руб. прибыль будет максимальной при производстве 7 тыс. ед. продукции и составит 20 тыс. руб. При цене 42 руб. минимальные убытки составят 33 тыс. руб. при выпуске 6 тыс. ед. продукции. При цене 30 руб. не существует варианта, когда убытки меньше суммы постоянных издержек фирмы (постоянные издержки приняты за 60 тыс. руб.). Если рыночная цена выше 47,2 руб. (минимальных валовых издержек), фирма максимизирует прибыль. Если цена в интервале 47,2 — 37 руб. — минимизирует убытки, ниже 37 руб. — прекращает деятельность.

В краткосрочном периоде, как отмечалось выше, при определенных условиях фирма может продолжать производство в случае его убыточности. В долгосрочном периоде, когда могут меняться все виды затрат (в том числе и те, которые в краткосрочном периоде были постоянными), решение фирмы об объеме выпуска продукции будет приниматься иначе, поскольку можно изменять все производственные факторы, в том числе и размеры предприятия.

Если при существующей рыночной цене несколько фирм терпят убытки и прекращают производство, предложение на рынке сокращается. Результатом сокращения предложения (при постоянном спросе) является повышение цены. Возросшая цена позволит фирмам, оставшимся в отрасли, получать экономическую прибыль. В условиях совершенной конкуренции, когда нет ограничений для доступа на рынок, появятся новые фирмы, привлеченные возросшей прибылью дела. В результате предложение возрастет, а цена

Динамика издержек и доходов фирмы

Объем, тыс. шт.	Издержки, тыс. руб.		Вариант I		Вариант II		Вариант III		Средние издержки, руб.		
	постоян- ные	валовые предель- ные	Вариант I		Вариант II		Вариант III		перемен- ные	валовые	
			Выручка (при цене 50 руб. за шт.), тыс. руб.	Прибыль (при цене 50 руб. за шт.), тыс. руб.	Выручка (при цене 42 руб. за шт.), тыс. руб.	Прибыль (при цене 42 руб. за шт.), тыс. руб.	Выручка (при цене 30 руб. за шт.), тыс. руб.	Прибыль (при цене 30 руб. за шт.), тыс. руб.			
1	60	105	45	50	55	42	63	30	75	45	105
2	60	145	40	100	45	84	61	60	85	42,5	72,5
3	60	180	35	150	30	126	54	90	90	40	60
4	60	210	30	200	10	168	42	120	90	37,5	52,5
5	60	245	35	250	5	210	35	150	95	37	49
6	60	285	40	300	15	252	33	180	105	37,5	47,5
7	60	330	45	350	20	294	49	240	145	38,5	47,2
8	60	385	55	400	15	336	49	240	145	40,6	48,1
9	60	450	65	450	0	378	72	270	180	43,3	50
10	60	525	75	500	25	420	105	300	225	46,5	52,5

снизится; при совершенной конкуренции такие колебания носят постоянный характер.

В конечном счете равновесие на рынке будет достигнуто, когда у фирм не будет стимулов как для входа в отрасль, так и для выхода из нее. Это достигается при условии, если рыночная цена установится на уровне минимума средних валовых издержек (рис. 11.14).

При цене P_0 объем производства фирмы составит Q_0 . При таком объеме предельный доход равен предельным издержкам, а минимальные средние валовые издержки равны рыночной цене, экономическая прибыль равна нулю. При таких условиях фирма минимально удовлетворена объемом производства и своими размерами.

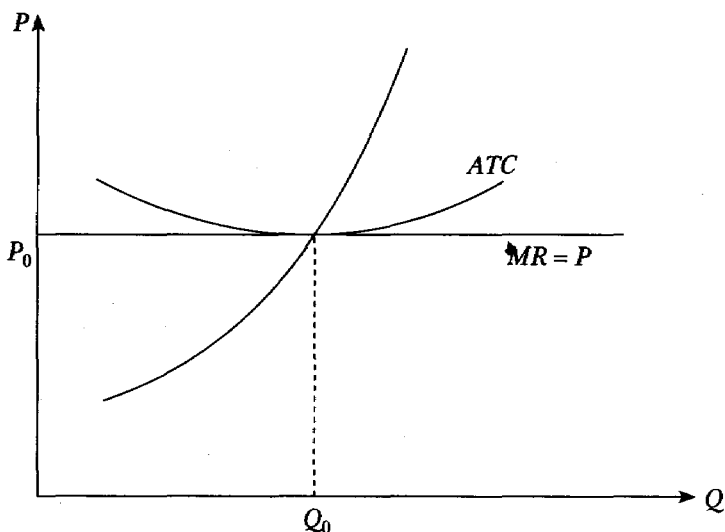


Рис. 11.14. Долгосрочное равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

Как будет меняться равновесие отрасли в условиях совершенной конкуренции?

Предположим, что до изменения спроса на рынке существовало равновесие. График S на рис. 11.15 представляет собой кривую предложения всех фирм, производящих данную продукцию, иными словами, кривую предложения отрасли; D — кривую рыночного спроса на взятый в каче-

стве примера товар; P_0 — равновесную рыночную цену; Q_0 — равновесный объем производства отрасли.

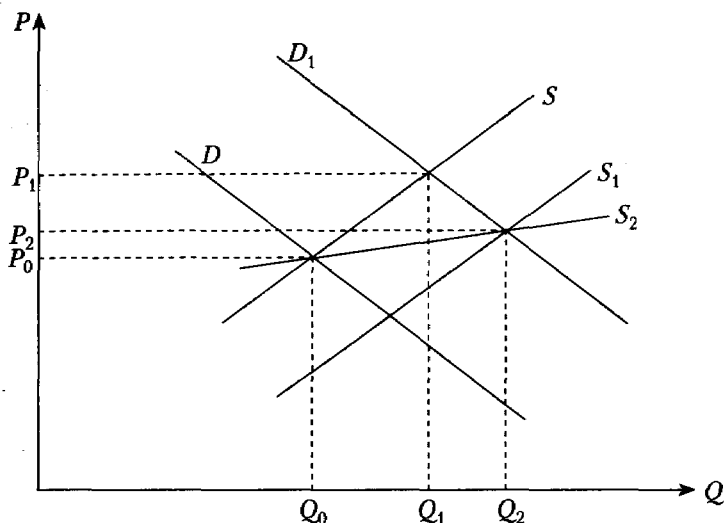


Рис. 11.15. Кривая предложения отрасли в долгосрочном периоде:

D, D_1 — отраслевой спрос до и после изменения;
 S, S_1 — отраслевое предложение до и после изменения;
 $S_{\text{долг}}$ — долгосрочное предложение отрасли

Что произойдет, если по каким-либо причинам (например, при изменении предпочтений потребителей или увеличении их доходов) спрос на данную продукцию возрастет? Кривая спроса сдвинется вправо до уровня D_1 . Рынок отреагирует на увеличение спроса повышением цены. Цена возрастет до P_1 . Для отдельных фирм и отрасли это будет означать, что цена окажется выше минимума средних валовых издержек, а равенство цены и предельных издержек будет достигаться при большем объеме производства. Фирмы начнут получать экономическую прибыль, что создаст стимулы для расширения производства и вступления новых производителей в отрасль.

Вступление новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли, сдвинет кривую предложения отрасли до S_1 . В результате цена снизится и возникнет новое равновесие при цене P_2 и объеме производства

Q_2 . Если предположить, что увеличение объема производства в отрасли не приведет к росту издержек, то кривая долгосрочного предложения будет горизонтальной. Однако в условиях ограниченности ресурсов вовлечение в производственный процесс все большего и большего их количества вызовет рост цен на них, поэтому $P_2 > P_0$ и кривая долгосрочного предложения будет восходящей.

Выводы

1. Существуют различные виды классификации издержек. Согласно одному из них издержки делятся на явные и неявные (вмененные). Явными называют издержки, связанные с использованием не принадлежащих фирме факторов производства, за которые она должна заплатить сторонним организациям или частным лицам. Неявные издержки, как правило, возникают, когда используются ресурсы, принадлежащие самой фирме. При этом возможная выгода от использования данных ресурсов иным способом на стороне рассматривается в качестве неявных затрат фирмы. Учет этих затрат при принятии решений о целесообразности производства продукции приводит к понятию экономической прибыли как разницы между выручкой фирмы и всеми (явными и неявными) ее издержками.

2. На практике мы часто сталкиваемся с делением издержек на прямые и косвенные, основным критерием которого служит возможность их отнесения к единице изделия. Классификация издержек на постоянные и переменные основана на их зависимости (или независимости) от объема выпуска. Постоянные издержки не зависят от объема производства и не могут быть изменены в течение короткого времени. Переменные издержки изменяются в зависимости от количества выпускаемой продукции. В связи с этим анализ издержек фирмы может проводиться в краткосрочном (когда изменяются только переменные издержки) и долгосрочном (когда все издержки могут изменяться) периодах.

3. Изменение издержек в краткосрочном интервале подчинено действию закона убывающей отдачи. Его суть состоит в том, что при расширении использования в производстве какого-либо одного переменного ресурса (при условии, что все остальные ресурсы остаются постоянными) отдача от него сначала растет, а затем этот рост замедляется. В результате предельный продукт (дополнительная продукция, произведенная за счет увеличения количества ресурса на единицу) на определенном этапе начнет сокращаться, а предельные издержки (прирост издержек на каждую дополнительную единицу продукции) — возрастать.

4. Закономерности, которым подчиняется изменение издержек в долгосрочном временном интервале, позволяют фирме правильно выбрать свой размер. Если фирма расширяет производство, то на на-

мальном этапе сказывается положительный эффект масштаба и издержки на единицу продукции снижаются. Однако при дальнейшем увеличении размера эффект масштаба становится отрицательным, средние издержки увеличиваются. Экономия от масштабов производится в разных отраслях достигается при различных размерах фирм.

5. Со стороны отдельной фирмы спрос на ресурсы определяется их предельной доходностью. Предельная доходность любого переменного ресурса медленно понижается в соответствии с законом убывающей отдачи. Фирма будет расширять использование ресурса до тех пор, пока его предельная доходность будет выше предельных издержек на него, т.е. до момента, когда эти два показателя сравняются. Фирма выбирает такое сочетание различных ресурсов, при котором отношения предельных доходностей каждого из ресурсов к их ценам равны.

6. Фирма определяет объем выпуска, выравнивая предельный доход, который в условиях совершенной конкуренции равен цене единицы продукции, и предельные издержки. До тех пор, пока предельные издержки ниже цены, фирма будет наращивать производство вплоть до того момента, когда они сравняются. Дальнейшее увеличение выпуска будет увеличивать издержки в большей степени, чем доход, и производство станет нецелесообразным.

7. Правило равенства предельного дохода предельным издержкам используется фирмами при любых рыночных условиях. Особенность совершенной конкуренции — равенство предельного дохода и цены. Если рыночная цена установлена выше минимальных средних валовых издержек фирмы, то ее задача состоит в получении максимума прибыли. Однако фирма будет продолжать производить, когда цена ниже минимума средних валовых издержек, но не ниже средних переменных издержек. В этом случае ее задачей будет минимизация своих убытков. Если цена окажется ниже минимума средних переменных издержек, фирма предпочтет прекратить свою деятельность.

8. Высокие прибыли и убытки отдельных фирм характерны для краткосрочного периода, когда недостаточно времени для выхода отдельных фирм из отрасли или входа в нее новых фирм. В долгосрочном периоде экономическая прибыль привлечет новые фирмы, которые, увеличив предложение отрасли, окажут воздействие на снижение рыночной цены. В то же время длительные по времени убытки заставят ряд фирм покинуть отрасль, предложение уменьшится и цена повысится. Долгосрочное равновесие в условиях совершенной конкуренции устанавливается, когда цена равна предельным и средним валовым издержкам. В этом случае у фирм нет стимулов для расширения или сужения производства, а также входа в отрасль и выхода из нее.

9. В условиях совершенной конкуренции кривая предложения каждой фирмы — отрезок кривой ее предельных издержек, лежащий выше кривой средних переменных издержек. Совокупное предложение отрасли складывается из объемов предложения всех работающих

в ней фирм. Реакция на изменение спроса быстрая и гибкая, рынок совершенной конкуренции автоматически реагирует на изменение потребительского спроса расширением или свертыванием производства.

Термины и понятия

Издержки

Издержки производства (производственные издержки) и обращения

Издержки явные и неявные (вмененные)

Экономическая прибыль

Издержки прямые и косвенные

Издержки постоянные и переменные

Издержки валовые (совокупные) и средние

Предельный продукт

Предельные издержки

Эффект (отдача от) масштаба

Предельная доходность ресурса (доход от предельного продукта)

Предельные издержки ресурса

Изокванта

Изокоства

Точка оптимального выпуска

Вопросы для самопроверки

1. Какие примеры постоянных и переменных издержек фирмы можете привести? В чем состоит экономический смысл разделения издержек на постоянные и переменные? Какой принцип лежит в основе выделения кратко- и долгосрочного периодов в деятельности фирмы?

2. Что такое предельные издержки? Какова зависимость между предельными и средними переменными издержками фирмы?

3. Предположим, что вы решили заняться индивидуальной трудовой деятельностью — вязать и продавать свитеры. Стоимость шерсти составляет 8000 руб. в месяц, вязальная машина обошлась вам в 6000 руб., однако вы предполагаете ее использовать в течение двух лет. Выручка от месячной реализации продукции — 10 300 руб., налог на прибыль — 30%. Вам предлагают пойти работать на фабрику (заработная плата 5000 руб. в месяц без учета 12% подоходного налога). Рассчитайте ваши явные и альтернативные издержки, а также вероятную экономическую прибыль. Каково будет ваше решение: начать собственное дело или пойти работать на фабрику?

4. Как повлияют на издержки фирмы следующие изменения:

- повышение арендной платы;
- повышение заработной платы работников;

- увеличение процента за кредит;
- повышение ставок налога?

5. Какие существуют способы определения оптимального объема производства?

6. Почему в условиях совершенной конкуренции графики цены, среднего и предельного доходов фирмы совпадают?

7. Кривая предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой ее предельных издержек на отрезке, лежащем выше кривой средних переменных издержек. Как можно объяснить это утверждение? Как проиллюстрировать графически?

8. Когда достигается долгосрочное равновесие для фирмы в условиях совершенной конкуренции?

9. Как определить валовой и предельный доходы фирмы при цене единицы продукции 1000 руб. и выпуске ее от 1 до 8 тыс. ед.? Как представить графически валовый, средний и предельный доходы фирмы?

10. На основании приведенных ниже данных о средних постоянных и средних переменных издержках фирмы при различных объемах производства ответьте на следующие вопросы: 1) будет ли фирма производить продукцию, если рыночная цена установится на уровне 110 руб.; 2) какой объем производства выберет фирма; 3) что станет ее задачей: максимизация прибыли или минимизация убытков; 4) как поступит фирма, если цена снизится до 32, до 72 руб.?

Выпуск продукции, тыс. шт.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переменные издержки, тыс. руб.	90	170	240	300	370	450	540	640	750	870
Постоянные издержки, тыс. руб.	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

11. Что такое предельная доходность ресурса? Чем отличаются предельные доходности ресурса для конкурентной фирмы и фирмы-монополиста на рынке готовой продукции?

12. Предположим, что фирма — монополист на рынке готовой продукции. Сколько рабочих она наймет при ставке заработной платы 1200 руб.? Сколько рабочих она наняла бы в условиях совершенной конкуренции на рынке готовой продукции? Необходимые для ответа на вопросы данные содержатся в таблице:

Численность рабочих, чел.	Выпуск продукции, шт.	Цена продукции, руб.	
		монополиста	конкурентной фирмы
1	30	20	20
2	56	19,5	20
3	78	19	20
4	96	18,5	20
5	110	18	20
6	120	17,5	20
7	126	17	20
8	130	16,5	20
9	132	16	20
10	133	15,5	20

Что произойдет, если ставка заработной платы удвоится?

13. Компания производит и продает один товар, переменные издержки на единицу которого составляют 80 руб. Товар продается по цене 100 руб./шт. Постоянные издержки фирмы составляют 200 тыс. руб. Какое количество товара должна продать фирма, чтобы получить 20 тыс. руб. прибыли?

Глава 12

ТЕОРИЯ ТОВАРНЫХ (ОТРАСЛЕВЫХ) РЫНКОВ

При анализе рынка того или иного товара или отрасли, производящей этот товар, в первую очередь исследуют механизмы равновесия и конкуренции на рынке.

12.1. Модели равновесия на товарном рынке

Вначале обратимся к тому, как каков механизм равновесия на товарном рынке. Его описывают несколько моделей.

12.1.1. Модель «ящика Эджуорта» и паутинообразная модель

Ящик Эджуорта (англ. *box diagram* — прямоугольная диаграмма) как модель, графически иллюстрирующая основы механизма рыночного обмена и показывающая взаимовыгодность этого обмена (рис. 12.1), был предложен английским экономистом **Фрэнсисом Эджуортом** (1845—1926).

Данная модель строится на основе кривых безразличия двух домохозяйств (A и B) по двум благам (X и Y), скажем, по мясу и рыбе. Вначале строят карту безразличий домохозяйства A — это кривые A_1, A_2, A_3 , причем уровень удовлетворения возрастает по мере удаления этих кривых от начала O_A . Затем рисунок поворачивают на 180° и изображают карту безразличий для домохозяйства B по тем же двум товарам — это кривые безразличия B_1, B_2, B_3 , и уровень удовлетворения возрастает по мере удаления этих кривых от начала O_B . Предпочтения обоих домохозяйств по товарам X и Y отражены в наклоне их кривых безразличия — он показывает предельные нормы замещения товара X (мяса) на товар Y (рыбу) для каждого из двух домохозяйств.

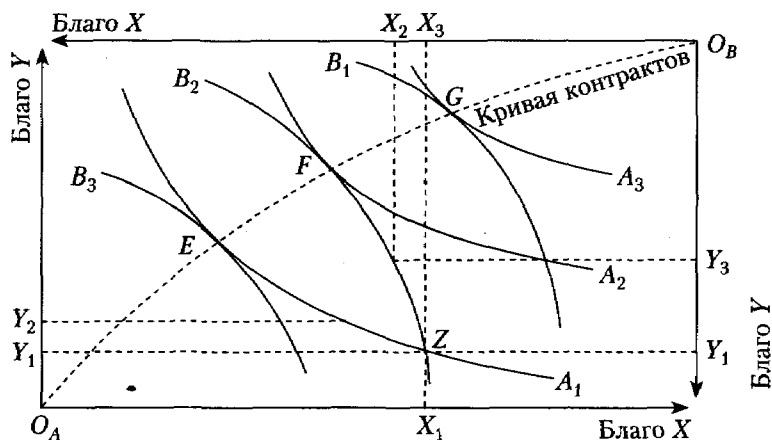


Рис. 12.1. «Ящик Эджуорта»

В точках пересечения кривых безразличия оба домохозяйства могут выиграть от обмена, если их предпочтения по мясу и рыбе различны. Например, домохозяйство *A* в точке *Z* имеет большое количество блага *X* и малое количество блага *Y*, при этом предельная норма замещения для него мала: оно готово отдать большое количество блага *X* (X_1X_3) — мяса за небольшое количество блага *Y* (Y_1Y_2) — рыбы. Наоборот, в точке *Z* домохозяйство *B* имеет небольшое количество блага *X* и большое количество блага *Y*, предельная норма замещения для него велика: оно готово отдать большое количество блага *Y* (Y_1Y_3) — рыбы за небольшое количество блага *X* (X_2X_3) — мяса.

Подобные различия в оценках благ и, соответственно, в предельных нормах замещения создают предпосылки для взаимовыгодного обмена двух домохозяйств. При этом они будут обмениваться мясом и рыбой до тех пор, пока не достигнут точек *E*, *F*, *G*, в которых их кривые безразличия касаются друг друга, имеют одинаковый наклон и их предельные нормы замещения совпадают. Через эти точки проходит так называемая *договорная кривая* (*кривая контрактов*), которая показывает границу выгоды при обмене между двумя домохозяйствами. Если домохозяйство *A* экономически сильнее и лучше умеет вести торговые переговоры, то оно достигнет договорной кривой в точке *G*, сильно удаленной от начала O_A , которая соответствует высокому уровню удовлетворения потребностей этого домохозяйства.

Наоборот, для домохозяйства B это будет низкий уровень его удовлетворения. Если же сильнее и искуснее домохозяйство B , то оба домохозяйства могут достичь договорной кривой в точке E , значительно удаленной от точки O_B и которая соответствует высокому уровню удовлетворения домохозяйства B , но низкому уровню удовлетворения домохозяйства A . Подчеркнем, что и в этих случаях оба домохозяйства получают выгоду от обмена, хотя она распределяется несимметрично между домохозяйствами. Поэтому модель «ящика Эджуорта» — одно из лучших доказательств выгоды торговли для всех ее участников (оно опровергает взгляд, что в торговле обязательно проигрывает один из участников).

Парето, заменяя кривые безразличия на изокванты, использовал «ящик Эджуорта» для исследования оптимальной аллокации экономических ресурсов, находя точку оптимума там, где производство одного товара не может быть увеличено без минимального сокращения выпуска другого товара. В такой интерпретации «ящика Эджуорта» кривая контрактов будет отражать точки эффективного распределения производственных затрат. Тогда рис. 12.1 можно рассматривать как изображающий экономические ресурсы X (труд) и Y (капитал) при производстве мяса и рыбы, а наиболее эффективное сочетание труда и капитала при этом производстве будут отражать точки E, F, G . Фактически это граница производственных возможностей.

Метод динамического анализа позволяет проследить траектории перехода от одного равновесного состояния к другому. Его хорошо иллюстрирует паутинообразная модель. Продемонстрируем ее на примере рынка, скажем, ржи (рис. 12.2).

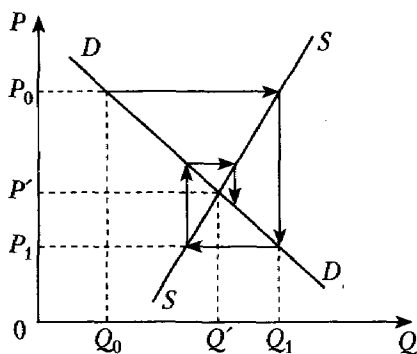


Рис. 12.2. Паутинообразная модель

Пример. Допустим, что весной, за несколько месяцев до сбора урожая, цена за тонну ржи в России составляет 4000 руб. (P_0), сложившись еще в прошлом году при урожае в 2,5 млн т (Q_0). Однако собранный этим летом урожай ржи в России в объеме 3 млн т (Q_1) оказывается выше внутреннего спроса, который составляет 2,5 млн т (Q'). Тогда в стране возникает избыток ржи ($Q_1 - Q'$) в виде больших ее запасов, а цены на нее осенью понижаются до 3000 руб. (P_1). В ответ на это российские продавцы ржи начинают ее экспорт (хотя за рубежом ее цена также упала — с 4200 до 3700 руб.), что приводит к рассасыванию запасов, а зимой к повышению цены на российском рынке вначале до 3700, затем она устанавливается надолго, вплоть до сбора нового урожая, на уровне 3500 руб. (P').

12.1.2. Равновесие на товарном рынке по Л. Вальрасу и по А. Маршаллу

В сущности, паутинообразная модель описывает, как рынок находит точку равновесия при заданном предложении через изменение цен. В нашем примере большой урожай ржи заставляет продавцов предлагать ее по более низкой цене, и только поэтому ее излишки рассасываются. Подобный механизм установления рыночного равновесия — через «нащупывание» (фр. *tatonnement*) продавцами и покупателями требуемого уровня цен методом проб и ошибок — был описан швейцарским экономистом **Леоном Вальрасом** (1834—1910) в его книге «Элементы чистой экономической теории» (ряд изданий в 1844—1877 гг.). Суть его в том, что рыночное равновесие устанавливается за счет движения цен.

Альфред Маршалл предложил другое описание механизма рыночного равновесия — через изменение продавцами объема предложения. В ответ на снижение рыночных цен продавцы снижают продажи, а при повышении цен — повышают продажи. Разработанная А. Маршаллом *модель AD — AS* (*Aggregate demand* — совокупный спрос, *Aggregate supply* — совокупное предложение) может демонстрировать как равновесие в рамках всей рыночной системы (всех рынков сразу, что и показано в гл. 1 учебника «Макроэкономика»), так и равновесие на каком-либо одном товарном рынке. В последнем случае эта модель, в сущности, лишь обобщает ситуацию. В ней повышение спроса ведет к росту цены, на что рынок отвечает ростом предложения, и наоборот, понижение цены ведет к снижению предложения. При этом равновесное состояние на рынке бывает в разных

точках пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения (сравнивая эти различные равновесные состояния между собой, мы фактически используем *метод сравнительной статики*). Суть этого механизма рыночного равновесия в том, что оно устанавливается за счет изменения предложения.

Позднейшие экономисты пришли к выводу, что оба подхода к механизму равновесия на товарном рынке — вальрасианский и маршаллианский (*вальрасианская* и *маршаллианская модели равновесия на товарном рынке*) — отражают реальность. Первый подход характерен для краткосрочного периода, когда продавцы не в состоянии радикально изменить объем предложения (урожай ржи уже собран). Второй подход типичен для среднесрочного и долгосрочного периодов, когда продавцы и производители в состоянии изменить объемы предложения за счет сокращения или наращивания производственных мощностей (в нашем примере это будет сокращение посевных площадей под рожью на следующий сельскохозяйственный год).

12.2. Интенсивность конкуренции на рынке

Конкуренция — это соперничество между участниками рынка (см. 5.3). Изучая ее, вначале ответим на вопрос, почему интенсивность конкуренции различна на разных рынках.

12.2.1. Модель пяти сил конкуренции

Наиболее известным ответом является *модель пяти сил конкуренции*, разработанная американцем **Майклом Портером** (р. 1947). В ней анализируется интенсивность конкуренции по ее основным направлениям (силам, как их называет Портер; их пять и отсюда название модели). Графически эту модель можно представить на рис. 12.3.

Сила соперничества между конкурирующими продавцами одного и того же товара — главная в конкуренции. Каждая фирма стремится занять лучшую позицию на рынке и получить преимущество над конкурентами. На интенсивность соперничества между фирмами влияют прежде всего следующие факторы:

- количество действующих на рынке фирм и схожесть их размеров. Чем больше близких по размерам фирм на рынке, тем интенсивнее конкуренция между ними;



Рис. 12.3. Модель пяти сил конкуренции

- темпы роста спроса на рынке, так как на медленно растущих рынках конкуренция обостряется, а на быстро растущих — ослабляется («пирог хватает на всех»);
- возможности для ценовой конкуренции, которая особенно велика в тех отраслях, где основную часть издержек составляют постоянные издержки (как было описано в 11.5, в краткосрочном периоде фирма может пойти на цены, равные только ее переменным издержкам), или в отраслях

со скоропортящимися, сезонными или невыгодными для хранения товарами;

• степень взаимозаменяемости товаров, усиливающая интенсивность конкуренции на тех рынках, где один товар или услуга легко заменяется на другой (например, одна модель легкового автомобиля на другую);

• степень агрессивности, которая особенно высока у фирм, неудовлетворенных своим положением на рынке (только начинают его осваивать, или имеют излишний капитал, или, наоборот, находятся в тяжелом финансовом положении);

• уровень отдачи от успешной конкурентной стратегии фирмы, который особенно велик в отраслях с высокой прибыльностью («борьба за жирный пирог»);

• трудности выхода их отрасли, которые вынуждают компании отрасли конкурировать изо всех сил (например, в добывающей промышленности, металлургии, автомобилестроении).

Сила конкуренции товаров-заменителей возникает в результате попыток компаний из других отраслей завоевать своей продукцией покупателей на данном рынке товаров и услуг. Производители пива конкурируют с производителями водки, железная дорога соперничает с авиатранспортом, синтетические ткани борются с натуральными. Интенсивность этой конкуренции определяют следующие факторы:

• качество товаров-заменителей, которое для успешной конкуренции должно быть не ниже, чем у замещаемых товаров;

• цена товаров-заменителей, которая должна быть привлекательна для покупателя;

• издержки фирм-покупателей на переход к товарам-заменителям, которые в случае большой величины могут мешать этому переходу (как, например, в случае перевода железных дорог с тепловой тяги на электрическую).

Сила конкуренции по линии входа на рынок зависит прежде всего от таких факторов, как:

• эффект масштаба, который приводит к тому, что капиталоемкость нового предприятия сильно колеблется в разных отраслях — от нескольких тысяч долларов (небольшой продовольственный магазин, мастерская по ремонту обуви) до нескольких миллиардов долларов (крупный металлургический комбинат, большой нефтеперерабатывающий завод);

- доступ к технологии, который прост в одних отраслях и сложен в других, где производство требует патентов, ноу-хау и высококвалифицированных кадров (примером может быть авиастроение);

- приверженность покупателей к старой торговой марке, для преодоления которой требуются большие расходы на рекламу и стимулирование сбыта (например, новых марок джинсов);

- доступ к каналам сбыта, который в ряде случаев может быть сильным барьером для вхождения в отрасль из-за того, что действующие на рынке оптовики неохотно имеют дело с новичками (а для преодоления этого требуется представление им больших оптовых скидок) или вообще являются сбытовыми филиалами фирм-конкурентов;

- нормативно-правовая база, которая во многих отраслях требует лицензий;

- импортные тарифы и квоты, которые мешают иностранным компаниям проникать на рынки других стран (примером служат ввозные пошлины на иностранные автомашины в России).

Сила конкуренции со стороны поставщиков (прежде всего их воздействие на цены своих товаров) может быть слабо ощутима или вообще отсутствовать, если поставщиков много, их товар стандартен и к нему есть хорошие товары-заменители (например, рынок мяса птицы), но сильно ощутима, если поставщиков немного или покупателям трудно переходить от одного поставщика к другому, а товар этих поставщиков составляет существенную часть издержек фирм-производителей (примером могут быть естественные монополии — см. ниже).

Рыночная сила покупателей по отношению к поставщикам может быть заметной, если фирмы-покупатели велики (на каждую из них приходится заметный процент рынка) и могут легко перейти на товары-заменители, продавцы многочисленны (например, крупные строительные компании на рынке стройматериалов).

12.2.2. Модели изменения интенсивности конкуренции

Схема пяти сил конкуренции помогает анализировать интенсивность конкуренции по всем ее направлениям на любом рынке в данный момент или в краткосрочной перспективе. Но какие причины меняют интенсивность конкуренции в долгосрочной перспективе?

Так, М. Портер в своей модели описывает и эти причины, называя их движущими силами конкуренции. К ним относятся:

- долгосрочные тенденции в темпах роста отрасли, которые в случае ее низкой динамики приводят к уменьшению числа действующих в отрасли фирм, и наоборот;
- постепенно происходящие изменения в покупательском спросе (например, при переключении спроса с дешевых продуктов питания на более дорогие из-за роста доходов населения), ведущие к вымыванию фирм, производивших прежнюю продукцию;
- появление новой продукции, стимулирующей роль компаний-новаторов и тормозящей рост фирм-консерваторов;
- изменения в технологии производства, которые могут изменить эффект масштаба, цены и многое другое;
- изменения в технологии сбыта (например, внедрение ипотечного кредитования на рынке жилья в России), стимулирующие спрос на продукцию;
- расширяющийся со временем доступ конкурентов к ранее уникальной технологии (например, технология строительства ядерных реакторов становится все более доступной в мире);
- изменения в государственной экономической политике (например, реформа электроэнергетики в России, приводящая к приватизации этой отрасли) и нормативно-правовой базе (примером может быть расширение в России перечня нелицензируемых видов экономической деятельности);
- глобализация, которая приводит на местные рынки все больше конкурентов из-за рубежа.

Анализ причин изменения интенсивности конкуренции содержится также в модели *жизненного цикла продукта* (*цикла жизни продукта*) другого американского экономиста — **Раймонда Вернона** (1914—1985). Эта модель описывает изменение объемов производства и сбыта продукта (а заодно и изменение интенсивности конкуренции) в долгосрочном периоде вследствие инноваций и изменения вкусов потребителей. Типичный жизненный цикл продукта состоит из четырех фаз (рис. 12.4).

Фаза внедрения продукта на рынок характеризуется невысокими объемами сбыта нового продукта из-за консерватизма потребителей, не знакомых на практике с его свойствами. Продукт выпускается чаще всего одной фирмой.

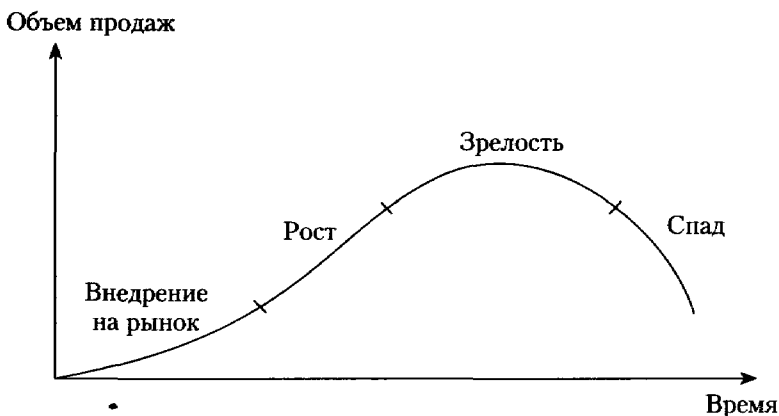


Рис. 12.4. Жизненный цикл продукта

Фаза роста характеризуется быстрым ростом продаж продукта, который вышел на массовый рынок. Конкуренты начинают налаживать производство этого продукта.

Фаза зрелости — фаза насыщения рынка продуктом, в ходе которой покупатели делают уже повторные, а не первичные закупки продукта, и поэтому число новых покупателей мало меняется. Конкуренция ужесточается, так как рынок не растет.

Фаза спада означает, что сбыт продукта снижается из-за того, что появился новый продукт или вкусы потребителей изменились. Ряд фирм-производителей продукта начинает уходить с рынка.

На практике большинство фирм производит одновременно несколько продуктов, одни раньше, другие позже, и поэтому спад в сбыте старого продукта может быть компенсирован ростом продаж нового продукта. *Бостонская матрица* — модель, разработанная Бостонской консультационной группой, — как раз описывает такую ситуацию. В приведенной матрице по строкам отложены темпы роста рынков, по столбцам — рекомендуемая фирме доля рынков тех продуктов, которые она выпускает (рис. 12.5).

Трудный ребенок — продукт в фазе внедрения на рынок, который требует расходов, но не приносит прибыли из-за низкого спроса.

Звезда — продукт в фазе роста, требующий расходов, но уже приносящий прибыль из-за ошутимого объема продаж.

Темп роста рынка	Доля рынка	
	большая	небольшая
высокий	«Звезда»	«Трудный ребенок»
низкий	«Дойная корова»	«Собака»

Рис. 12.5. Модель бостонской матрицы

Дойная корова — продукт в фазе зрелости, который приносит много прибыли из-за большого объема продаж.

Собака — продукт в фазе спада, объем прибыли от сбыта которого снижается.

Бостонская матрица демонстрирует, что любой фирме для долгосрочного развития важно иметь сбалансированный ассортимент выпускаемой продукции и пускать прибыль от «дойных коров» на развитие «трудных детей», не забывая также о «звездах» и «собаках». Переводя это в плоскость конкуренции, можно сказать, что фирме нужен такой набор продуктов, который будет сохранять в долгосрочной перспективе ее конкурентное преимущество, т.е. преимущество фирмы над ее соперниками в конкуренции (степень наличия таких преимуществ называется конкурентоспособностью фирмы).

12.2.3. Особенности конкуренции в России

По данным Всемирного экономического форума, Россия занимает низкое, 124 место в мире по интенсивности конкуренции на внутреннем рынке. Хотя она и нарастает, но в середине 2000-х гг. (по данным выборочных исследований) лишь треть промышленных предприятий испытывала острую конкуренцию как со стороны отечественных, так и зарубежных компаний. Низкая интенсивность конкуренции — одна из наиболее характерных черт российской экономической модели. Главные причины этого таковы:

- советское наследие, в котором большое место занимали крупные и сверхкрупные предприятия, что усиливает тенденции к олигополизму и монополизму (см. далее) и тем самым снижает уровень конкуренции в стране;
- сохранение большого числа естественных монополий, осуществляющих хозяйственную деятельность почти без конкурентов (добыча газа, почта и др.);

- нынешняя отраслевая структура российской экономики с преобладанием сырьевых отраслей и отраслей с низкой степенью переработки, для которых по технологическим причинам характерна высокая концентрация производства и ограниченные возможности входа на рынок новых участников, что подталкивает производителей в этих отраслях к олигополистическому взаимодействию, а не конкуренции;

- недостаточная защита прав собственности, которая снижает стимулы к входу на рынки новых участников, т.е. переливу капитала путем строительства новых или приобретения старых предприятий;

- избыточные ограничения для входа новых участников на рынки вследствие высоких административных барьеров, причем часто нацеленных на защиту уже действующих участников, ставших «своими» для местных и региональных властей.

Низкий уровень конкуренции оборачивается постоянным ростом цен. Механизм подобного повышения цен строится:

- на использовании монополистами своей власти в тех отраслях, где они присутствуют (прежде всего это касается естественных монополий);

- картелизации отраслей (от термина «картель» — самой простой формы монополистического объединения на базе соглашения между фирмами-участницами). Объектами отраслевого картельного соглашения, как правило, служат ценообразование, сферы влияния, условия продаж, регулирование объемов производства, согласование условий сбыта продукции. Признаки картелизации наблюдаются прежде всего на сильно концентрированных рынках, в которых существуют олигополии (например, рынок нефтепродуктов);

- «молчаливом сговоре» между участниками даже низко концентрированных рынков по поводу поддержания высоких цен (примером могут быть российские аптеки).

12.3. Виды конкуренции (типы рыночных структур)

Обратимся теперь к видам конкуренции, по-другому называемыми *типами рыночных структур*. Они различаются прежде всего по количеству присутствующих на рынке фирм (степени концентрации продавцов); степени однород-

ности (дифференциации) предлагаемой фирмами продуктами; степени зависимости продавцов друг от друга в принятии решений о ценах и объемах производства, а также по наличию барьеров для входа новых фирм в отрасль или выхода из нее (условиям входа и выхода), степени информированности фирм.

Исходя из перечисленных критериев выделяют рынки четырех типов: чистая (совершенная) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. Последние три типа называют рынками несовершенной конкуренции.

К отраслям *совершенной конкуренции* относят отрасли, где присутствует много фирм (более 100), каждая из которых занимает незначительную долю рынка (менее 1%), производящих однородную продукцию; барьеры вступления в отрасль полностью отсутствуют.

Все продавцы действуют независимо друг от друга, а покупатели хорошо информированы о ценах продавцов. В таких отраслях цена формируется под воздействием спроса со стороны всех покупателей и предложения всех продавцов. Каждая фирма-продавец реализует продукцию по цене рынка и не имеет возможности каким-либо образом влиять на эту цену.

В реальной жизни такие рынки встречаются крайне редко, лишь некоторые из них удовлетворяют перечисленным выше условиям совершенной конкуренции. Типичным примером совершенно конкурентного рынка является биржевая торговля. Так, на товарных биржах продаются и покупаются строго стандартизированные товары, что позволяет торговать ими без предварительного осмотра, не самими товарами, а контрактами на товар. Ежедневно на бирже заключается большое количество сделок, далеко не каждая заканчивается реальной поставкой товара. Наличие многочисленных независимых продавцов и покупателей, открытость информации о биржевых котировках, однородность торгуемых товаров, а также невозможность отдельного продавца или покупателя влиять на рыночную цену позволяют отнести этот рынок к совершенно конкурентному.

Рынки, на которых продавцы имеют и используют свою возможность влиять на рыночную цену, называют рынками *несовершенной конкуренции*.

На таких рынках продавцы могут влиять на рыночную цену, ограничивая собственный объем производства. Поэтому на несовершененно конкурентных рынках продавцы обладают некоторой властью над рынком (*рыночной, или монопольной властью*). В зависимости от силы рыночной власти несовершененно конкурентные рынки можно подразделить на рынки монополистической конкуренции, олигополии и монополии.

Рынкам *монополистической конкуренции* присущ слабый элемент рыночной власти. В отличие от совершенной конкуренции фирмы на рынках монополистической конкуренции выпускают дифференцированную продукцию. Монополистическая конкуренция характеризуется следующими основными чертами: на рынке присутствует относительно большое число мелких независимых друг от друга фирм (но меньшее, чем в условиях совершенной конкуренции), доля каждой фирмы на рынке невелика; эти фирмы производят разнообразную продукцию, и, хотя продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них; вступление новых фирм в отрасль не является сложным, барьеры все же существуют, но легко преодолимы; доступ к информации о ценах, технологиях, вероятной прибыли доступен. Фирмы на рынках монополистической конкуренции могут оказывать слабое воздействие на рыночную цену. Примером может служить сфера услуг, рынки быстрого питания, ресторанный бизнес, химчистки, прачечные, ателье и т.п.

Олигополией называют тип рынка, на котором несколько фирм контролируют его основную часть.

На рынках олигополии всегда присутствует либо один ярко выраженный лидер, либо несколько лидеров, ценовая политика которых служит ориентиром для более мелких фирм, работающих на таких рынках. Для олигополии характерно существование ограничений по вхождению новых фирм в отрасль. Эти ограничения связаны с эффектом масштаба, высокими расходами, необходимыми для начала деятельности, а также жесткими критериями лицензирования. Высокие барьеры для входа в отрасль являются и следствием действий, предпринимаемых фирмами-олигополистами с тем, чтобы не допустить новых конкурентов. Информация закрыта от конкурентов. Особенность олигополии — взаи-

независимость решений фирм по ценам и объемам продаж. Ни одно подобное решение не может быть принято фирмой без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов. По принципу олигополии функционируют российские нефтяные и газовые рынки, автомобильные, средств связи и т.п. Например, на российском рынке мобильной связи присутствуют несколько крупных компаний: Билайн, МТС, Мегафон и др. Как только одна из этих олигополий начинает предлагать потребителям более низкие цены, другие тут же следуют за ней.

На рынке *чистой (абсолютной) монополии* одна фирма остается единственным производителем какой-либо продукции, не имеющей аналогов. При этом у покупателей нет возможности выбора, и они вынуждены приобретать данную продукцию у фирмы-монополиста. Вход новых фирм в отрасль чистой монополии полностью заблокирован. Информация также полностью под контролем монополиста. Как ведет себя монополист на рынке? Он полностью контролирует весь объем выпуска товара; если он принимает решение о повышении цены, то не боится потерять часть рынка, отдать его конкурентам, устанавливающим более низкие цены. В России типичным примером чистой монополии считается железнодорожная инфраструктура. Огромная территория нашей страны и отсутствие альтернативных способов доставки грузов из Сибири и Дальнего Востока в европейскую часть России делает ОАО «Российские железные дороги» единственным продавцом на этом рынке. Рынок телефонной связи долгое время функционировал как монополия, и только с появлением мобильных средств связи монополия Московской городской телефонной сети (МГТС) была разрушена.

Понятие чистой (совершенной) конкуренции, как уже отмечалось, как правило, абстракция. Редко встречаются рынки, где предлагаемая продукция абсолютно однородна, и все фирмы не имеют ни малейших особенностей. Чистая (абсолютная) монополия также редкое явление. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не исключает их наличия за рубежом. Реальные рынки находятся между чистой конкуренцией и чистой монополией, тяготея к тому или иному типу.

Основные характеристики рынков схематично отражены в табл. 12.1 (слева направо — усиление рыночной власти). Таким образом, на рынках совершенной конкуренции

рыночная власть отсутствует. Отдельные фирмы приобретают рыночную власть на рынках монополистической конкуренции, эта власть усиливается на рынках олигополии и становится абсолютной на рынках чистой монополии.

Таблица 12.1

Типы рыночных структур

Характеристики	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Количество фирм на рынке и доля каждой из них	На рынке присутствует множество мелких независимых, конкурирующих фирм-продавцов. Каждая фирма имеет небольшую долю от общего объема продаж на рынке (менее 1%)	На рынке присутствует много независимых конкурирующих фирм-продавцов. Каждая фирма занимает небольшую долю рынка, но более 1%	На рынке присутствует несколько крупных фирм-продавцов или существует ярко выраженный лидер. Хотя бы одна фирма занимает существенную долю рынка	На рынке существует лишь одна фирма-продавец, которая контролирует 100% рынка
Степень однородности (дифференциации) продукции	На рынке предлагается однородная, стандартизированная продукция	На рынке предлагается разнообразная продукция	На рынке предлагается однородная или разнообразная продукция	Продукция не имеет аналогов
Степень открытости рынка	Вход на рынок и выход с рынка абсолютно свободны. Не существует ограничений доступа	Барьеры для входа новых фирм на рынок выхода невысоки	Барьеры для входа на рынок и выхода высоки	Вход новых фирм на рынок полностью заблокирован

Характеристики	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Взаимозависимость фирм на рынке	Ни одна фирма не рассматривает своих конкурентов как угрозу своему положению. Фирмы не интересуются решениями своих конкурентов об объемах производства. Рыночная цена не зависит от отдельного продавца	Фирмы, решая вопрос о цене и объеме продаж, не принимают во внимание реакцию своих конкурентов	Фирмы взаимозависимы. Каждая фирма, решая вопрос цены и объема продаж, обязательно учитывает ответную реакцию со стороны конкурентов	Конкуренты отсутствуют. Фирма-монополист полностью контролирует рыночную цену
Доступ к информации (степень симметричности информации)	Информация о ценах, технологии, вероятной прибыли общедоступна. Фирмы могут быстро реагировать на изменение рыночной ситуации	Доступ к информации относительно прост	Информация закрыта от конкурентов	Вся информация полностью под контролем фирмы-монополиста

Далее рассмотрим, как формируют свои цены и объемы производства фирмы, работающие на различных типах рынков. Исходим из того, что любая фирма, на каком бы рынке она ни присутствовала, при выборе цены и объема продаж всегда руководствуется целью максимизировать свою прибыль.

12.4. Рынок совершенной и рынок монополистической конкуренции

12.4.1. Совершенная конкуренция

Рынок совершенной конкуренции — это рынок, где удовлетворяются условия совершенной конкуренции.

Выше были перечислены основные характеристики таких рынков.

Конкурентная фирма — это фирма, работающая на совершенно конкурентном рынке. Действия фирм на совершенно конкурентных рынках было рассмотрено в гл. 11. Вспомним, что на таких рынках, где работает множество фирм, продающих однородную продукцию, и где существует абсолютно свободный доступ новых фирм на рынки, цена складывается под воздействием рыночного спроса и предложения всех фирм. Конкурентная фирма принимает цену на свою продукцию как данную извне, не зависящую от производимого и продаваемого ею количества продукции. Если конкурентная фирма решит поднять цену собственной продукции выше рыночной, то она сразу потеряет всех своих покупателей. Поскольку продукция, предлагаемая конкурентной фирмой, абсолютно идентична продукции ее конкурентов, покупателю безразлично, у кого именно ее покупать. Покупатели тут же уйдут к конкурентам, предлагающим рыночную цену.

Таким образом, на совершенно конкурентных рынках каждая фирма принимает рыночную цену. Поэтому при выборе объема выпуска, максимизирующего прибыль, эта фирма будет рассматривать цену как постоянную величину, не зависящую от стратегии самой фирмы. В таких условиях каждая отдельная фирма максимизирует свою прибыль, только изменяя объемы производства.

По-другому ведут себя фирмы на рынках несовершенной конкуренции. Работая на таких рынках, фирмы могут повышать цены на свою продукцию, не опасаясь потери всех клиентов. Вместе с тем, если фирма на несовершенном конкурентном рынке хочет увеличить объемы продаж, она может понизить свои цены и привлечь тем самым дополнительных покупателей. Иными словами, фирмы на рынках несовершенной конкуренции сами могут выбирать цены на свою

продукцию. В целях максимизации прибыли такие фирмы планируют и цены и объемы производства.

Рассмотрим, как фирмы максимизируют прибыль на рынках несовершенной конкуренции и как наличие рыночной власти влияет на поведение отдельных фирм.

12.4.2. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция — наиболее распространенный тип рынка несовершенной конкуренции и близкий к совершенной конкуренции. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночная власть) здесь незначительна.

Отметим основные черты, характеризующие монополистическую конкуренцию:

- на рынке присутствует относительно большое число мелких фирм, каждая из которых занимает незначительную часть рынка;

- эти фирмы производят разнообразную продукцию, и, хотя продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них;

- вступление новых фирм в отрасль не сложно. Чтобы открыть новую овощную лавку, ателье, ремонтную мастерскую, не требуется значительных первоначальных капиталов;

- фирмы на рынках монополистической конкуренции независимы в выборе цены и объема выпуска. Предприниматель, решая вопрос о цене, не принимает во внимание возможную реакцию своих конкурентов;

- доступ к информации о ценах, вероятных прибылях фирм на рынках монополистической конкуренции относительно прост.

Спрос на продукцию фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, не является абсолютно эластичным, однако его эластичность высока. Например, к монополистической конкуренции можно отнести рынок спортивной одежды. Приверженцы кроссовок фирмы «Рибок» готовы заплатить за ее продукцию большую, чем за кроссовки других фирм, цену. Однако если разница в ценах окажется слишком значительной, покупатель всегда найдет на рынке аналоги менее известных фирм по более

низкой цене. То же относится к продукции косметической промышленности, производству одежды, лекарств и т.д.

Интенсивность конкуренции на подобных рынках также очень высока, что во многом объясняется легкостью доступа на рынок новых фирм. Сравним для примера рынок стальных труб и рынок стиральных порошков. Первый — пример олигополии, второй — монополистической конкуренции.

Выход на рынок стальных труб затруднителен из-за большого эффекта масштаба и крупных первоначальных капиталовложений, в то время как для производства новых сортов стиральных порошков не требуется создавать крупное предприятие. Поэтому если фирмы, производящие порошки, будут получать большие экономические прибыли, это приведет к притоку новых фирм в отрасль. Новые фирмы будут предлагать потребителям стиральные порошки новых марок, иногда мало чем отличающиеся от уже производившихся (в новой упаковке, другого цвета или предназначенные для стирки разных видов тканей).

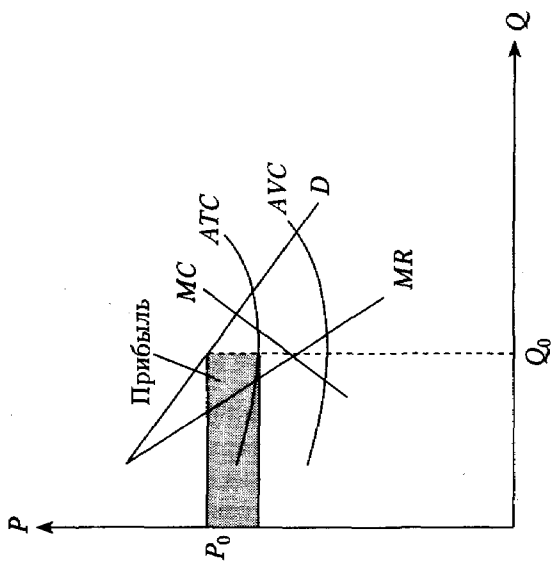
12.4.3. Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции

Как определяется цена и объем производства фирмы в условиях монополистической конкуренции? В краткосрочном периоде фирмы будут выбирать цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль или минимизирующие убытки.

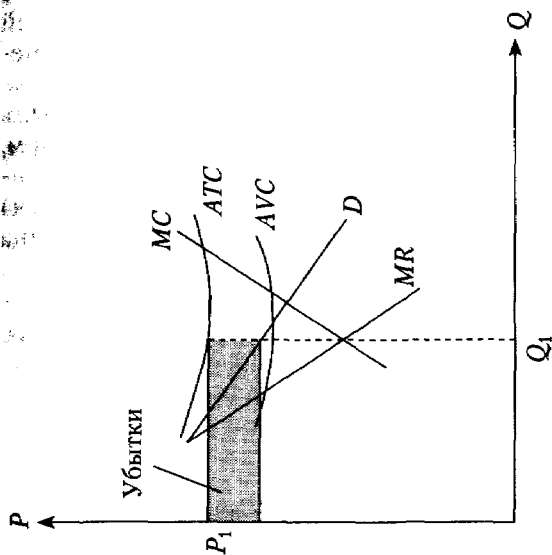
На рис. 12.6 изображены кривые цены (спроса), предельного дохода, предельных, средних переменных и валовых издержек двух фирм, одна из которых максимизирует прибыль (рис. 12.6, а), а другая — минимизирует убытки (рис. 12.6, б).

Ситуация во многом сходна с совершенной конкуренцией. Разница состоит в том, что спрос на продукцию фирм не является абсолютно эластичным, и поэтому график предельного дохода проходит ниже графика спроса. Наибольшую прибыль фирма получит при цене P_0 и объеме производства Q_0 , а минимальные убытки — при цене P_1 и выпуске Q_1 .

Однако на рынках монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго. В долгосрочном периоде фирмы, терпящие убытки, предпочтут выйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления в нее новых фирм. Последние,



а



б

Рис. 12.6. Цена и объем производства фирмы в условиях монополистической конкуренции, максимизирующие прибыль (а) и минимизирующие убытки (б):

D — спрос; MR — предельный доход; MC — предельные издержки; AVC — средние переменные издержки; ATC — средние валовые издержки

производя близкую по характеру продукцию, приобретут свою долю рынка, и спрос на товары фирмы, получавшей экономическую прибыль, снизится (график спроса сместится влево).

Сокращение спроса снизит экономическую прибыль фирмы до нуля. Иными словами, долгосрочная цель фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, — нулевая экономическая (но не нулевая нормальная) прибыль. Ситуация долгосрочного равновесия показана на рис. 12.7.

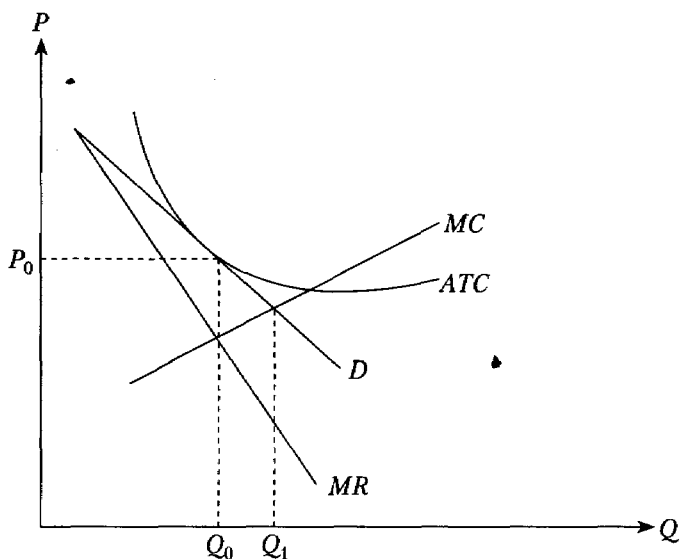


Рис. 12.7. Долгосрочное равновесие фирмы в условиях монополистической конкуренции:

D — спрос; MR — предельный доход; MC — предельные издержки; ATC — средние валовые издержки

Отсутствие экономической прибыли лишает новые фирмы стимула для вступления в отрасль, а старые — для выхода из нее. Однако в условиях монополистической конкуренции стремление к безубыточности — скорее, тенденция. В реальной жизни фирмы могут получать экономическую прибыль достаточно длительный период. Это связано с дифференциацией продукции. Некоторые виды продукции, выпускаемые фирмами, трудно воспроизвести. В то же время барьеры для

входа в отрасль хоть и невысоки, но все же существуют. Например, чтобы открыть парикмахерскую или заняться частной медицинской практикой, необходимо иметь соответствующее образование, подтвержденное дипломом.

Является ли рыночный механизм монополистической конкуренции эффективным? С точки зрения использования ресурсов — нет, поскольку производство осуществляется не с минимальными издержками (см. рис. 12.7): производство Q_0 не достигает величины, где средние валовые издержки фирмы минимальны, т.е. составляют величину Q_1 . Однако если оценить эффективность с точки зрения удовлетворения интересов потребителей, то многообразие товаров, отражающее индивидуальные потребности людей, является для них более предпочтительным, нежели однообразная продукция по более низким ценам и в большем объеме.

12.5. Рынок олигополистической конкуренции

При олигополии дифференциация продукции может быть как небольшой (нефть), так и достаточно обширной (автомобили, химическая продукция). Для олигополии присущи ограничения по вхождению новых фирм в отрасль, которые связаны с эффектом масштаба, большими расходами на рекламу, существующими патентами и лицензиями, а также действия, предпринимаемые ведущими фирмами отрасли, с тем чтобы не допустить в нее новых конкурентов.

Еще одна особенность олигополии — взаимозависимость решений фирм по ценам и объему производства. Ни одно подобное решение в условиях олигополии не может быть принято фирмой без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов. Экономистами разработан ряд моделей олигополии.

12.5.1. Модель дуополии Курно и модель изогнутой кривой спроса

Впервые попытка объяснить поведение олигополии была предпринята французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно (1801—1877). Модель дуополии Курно основывалась на следующих предположениях:

- на рынке присутствуют только две фирмы (т.е. существует дуополия);

- каждой фирме известно решение другой фирмы об объеме выпуска продукции;
- обе фирмы выпускают одинаковую продукцию и поэтому конкурируют друг с другом только за счет цен.

Расширение сбыта за счет снижения цены фирмой X вызовет сокращение спроса на продукцию фирмы Y. И наоборот, увеличение сбыта за счет снижения цены фирмой Y приведет к сокращению спроса на продукцию фирмы X. Равновесие между двумя фирмами наступает в точке, где снизившаяся в ходе конкуренции цена позволит каждой из фирм выпустить количество продукции, максимизирующее ее прибыль при данной цене. Такое равновесие называют *равновесием Курно* (равновесием по Курно). Каждая фирма-дуполист будет выпускать одинаковое количество продукции, но в сумме это количество будет меньше, чем в условиях свободной конкуренции, хотя и больше, чем в условиях чистой монополии.

Однако в модели Курно не отражено одно существенное обстоятельство. Предполагается, что конкуренты отреагируют на изменение фирмой цены определенным образом: когда фирма X выходит на рынок и отнимает у фирмы Y часть потребительского спроса, последняя «сдается», вступает в ценовую игру, снижая цены и объем производства. Однако в действительности фирма Y может занять активную позицию и, значительно снизив цену, не допустить фирму X на рынок. Такие действия фирм («ценовая война») не охватываются моделью Курно.

«Ценовая война» снижает прибыли обеих сторон. Поскольку решения одной из них влияют на решения другой, существуют основания договориться о фиксации цен, разделе рынка с целью ограничения конкуренции и обеспечения высоких прибылей. Но поскольку всякого рода створы подпадают под антимонопольное законодательство и преследуются государством, фирмы в условиях олигополии предпочитают от них отказываться.

Так как ценовая конкуренция не выгодна никому, каждая фирма была бы готова держать более высокую цену при условии, что ее конкурент поступит аналогичным образом. Даже если изменится спрос, или сократятся издержки, или произойдут еще какие-то события, позволяющие снизить цену без ущерба для прибыли, фирма не сделает этого из опа-

ления, что конкуренты воспримут подобный шаг как начало ценовой войны. Повышение цен также непривлекательно, так как конкуренты могут и не последовать примеру фирмы.

Реакция фирмы на изменение цен конкурентами отражена в модели *изогнутой кривой спроса*. Эта модель была предложена в 1939 г. американцами Полом Суизи (1910–2007), Чарльзом Хитчем (1910–1995) и английским экономистом Робертом Холлом (1901–1988). В основе модели лежит предположение, что если фирма поднимет цену, то конкуренты, скорее всего, не станут в ответ повышать цены. В результате фирма потеряет своих потребителей. Если же фирма снизит цену, то конкуренты, скорее всего, последуют за ней, чтобы сохранить собственную долю рынка. Резкое различие в эластичности спроса при ценах выше и ниже первоначальной приводит к тому, что кривая предельного дохода прерывается, а это значит, что снижение цены не может быть компенсировано расширением объема продаж.

Модель изогнутой кривой спроса дает ответ на вопрос, почему фирмы в условиях олигополии стремятся поддерживать стабильные цены, перенося конкурентную борьбу в неценовую область.

12.5.2. Модели олигополии в рамках теории игр

Существуют и другие модели олигополии (опять же преимущественно в форме дуополии), базирующиеся на теории игр. Проблему, с которой сталкиваются олигопольные фирмы, хорошо иллюстрирует модель под названием *дилемма заключенного*. Она сводится к следующему. Двое заключенных, обвиняемых в совместном совершении тяжкого преступления, находятся в разных тюремных камерах и не имеют контактов друг с другом. Поскольку доказательств их вины недостаточно, им предложили самим сознаться в совершении преступления. Если оба заключенных сознаются, то им грозит срок заключения пять лет. Если они оба не сознаются, то из-за недостаточности доказательств они ограничатся сроком заключения два года. Однако если сознается лишь один из них, то он получит один год, в то время как другой (который не сознался) просидит в тюрьме десять лет. Как в таких условиях поступит каждый из заключенных — сознается или нет? В табл. 12.2 представлены возможные решения в такой ситуации.

Результаты принятия заключенными решения о признании вины: в числителе первый заключенный, в знаменателе — второй

		Второй заключенный	
		Признался	Не признался
Первый заключенный	Признался	Пять лет/пять лет	Год/десять лет
	Не признался	Десять лет/год	Два года/два года

Мы видим, что наилучший вариант для обоих — не признаться в совершенном преступлении и получить по два года, что было бы оптимально по Парето. Этот вариант представлен в правом нижнем углу таблицы. Однако такое решение требует взаимной договоренности, а заключенные не имеют такой возможности. Если первый заключенный не признается, то как поступит второй? Первый заключенный рискует, что он получит десять лет, если другой все же признается. Точно так же рассуждает и второй заключенный. Наиболее вероятно, что оба заключенных признаются из опасения самого худшего варианта событий (получения десятилетнего срока) и получают по пять лет.

Фирмы на рынках олигополии часто оказываются на месте заключенных. Они решают вопрос, стоит ли вступать в ценовую войну с целью увеличения доли на рынке или мирно сосуществовать со своими конкурентами, довольствуясь той долей рынка, которую они стабильно контролируют. При этом они, как и описанные заключенные, выбирают вариант минимизации возможных потерь. Считается, что для олигополии это наиболее осторожный выбор, учитывающий, что другие олигополисты могут принимать плохие для нашей олигополии решения.

Так, если фирма *A* начнет снижать цены и фирма *B* последует за ней, то ни одна из этих дуополистов не увеличит своей доли на рынке, а их прибыли сократятся. Однако если фирма *A* снизит цены, а фирма *B* не сделает того же, то прибыль фирмы *A* увеличится. Разрабатывая свою стратегию в области цен, фирма *A* просчитывает возможные варианты ответной реакции со стороны фирмы *B* (табл. 12.3).

Влияние рыночной стратегии на изменение дохода фирмы А (числитель) и фирмы В (знаменатель), тыс. руб.

Стратегия фирмы А	Реакция фирмы В	
	Снизить цену	Оставить цену без изменения
Снизить цену	-1000/-1000	+1500/-1500
Оставить цену без изменения	-1500/+1500	0/0

Если фирма А решит снизить цены и фирма В последует за ней, прибыль фирмы А сократится на 1000 тыс. руб. Если фирма А снизит цены, а фирма В не сделает того же, то прибыль фирмы А возрастет на 1500 тыс. руб. Если фирма А не предпримет никаких шагов в области цен, а фирма В снизит свои цены, прибыль фирмы А сократится на 1500 тыс. руб. Если обе фирмы оставят цены без изменений, их прибыли не изменятся.

Какую стратегию выберет фирма А? Наилучший вариант для нее — снижение цен при стабильности фирмы В, ведь в этом случае прибыль возрастает на 1500 тыс. руб. Однако этот вариант — наихудший с точки зрения фирмы В. Для обеих фирм было бы целесообразным оставить цены без изменения, при этом прибыли остались бы на прежнем уровне. Вместе с тем, опасаясь наихудшего из возможных вариантов, фирмы снизят свои цены, теряя при этом по 1000 тыс. руб. прибыли. Стратегия фирмы А на снижение цены будет стратегией наименьших потерь.

Означает ли вышеизложенное, что фирмы на рынках олигополии всегда снижают цены в погоне за новыми рынками и тем самым уменьшают свои прибыли? На практике это не всегда так. Достижение высокой прибыли остается важнейшей целью любой фирмы. Поэтому для них, наряду с конкуренцией, свойственно стремление к сотрудничеству и координации действий, сохранению стабильности цен. Даже при изменении спроса эти фирмы, как правило, стараются сохранить цены на прежнем уровне, опасаясь быть неправильно понятыми со стороны конкурентов. Олигополии внимательно следят за поведением друг друга, и если какая-то из них меняет цены, то другие могут воспринять это решение как начало ценовой войны, невыгодной всем.

Данное поведение отражает другая, построенная в рамках теории игр, модель олигополии. Она описана американцем, нобелевским лауреатом **Джоном Нэшем** (р. 1928) и называется *равновесием по Нэшу (равновесием Нэша)*, которое состоит в следующем. Хотя каждый участник игры имеет свою стратегию, существует условие — ни один из участников не меняет свою стратегию, чтобы добиться большего успеха, если стратегии других участников остаются неизменными. Поэтому стратегии участников игры будут находиться в состоянии равновесия по Нэшу, если выбор игрока X является для него наилучшим при заданном выборе игрока Y . И наоборот, выбор игрока Y — для него оптимальный при неизменной стратегии игрока X .

12.5.3. Сговор и картель

Риск обострения конкуренции, начала ценовых войн толкает фирмы к сговору с целью поддержания цен, достижения стабильности и согласованности действий. Формой такого сговора считается картель.

Картель — это группа самостоятельных фирм, которые согласуют свои решения по поводу цен и объемов производства так, как если бы они представляли собой единую монополию. ♣

Картель создается с целью поддержания цен на высоком уровне и обеспечения его участникам сверхприбыли. Наиболее слабое звено в деятельности картеля — проблема согласования решений между его членами.

Для образования картеля необходимы следующие условия.

1. Вход на рынок должен быть закрыт для новых, не входящих в картель, компаний. В противном случае, после того как участники картеля поднимут цену, начнется приток новых фирм в отрасль, которых привлекут более высокие цены. Предложение возрастет, и цена упадет ниже монопольного уровня.

2. Руководители всех участников картеля должны оценить рыночный спрос и определить, какой общий объем выпуска продукции должен соответствовать установленной высокой цене.

3. Установить квоты для каждого члена картеля с тем, чтобы суммарный объем производства всеми членами картеля не превысил установленный.

4. Определить правила и контроль над соблюдением установленных квот.

Самый известный пример международного картеля — Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Он контролирует объемы выпуска сырой нефти, устанавливает квоты для своих членов с целью контролировать цены и увеличивать прибыли.

Существуют и другие группы компаний, функционирующие по типу картеля. Например, соглашение картельного типа прослеживается в практике международного линейного морского судоходства. На протяжении более 50 лет основой организации рынка линейного судоходства были морские линейные фрахтовые конференции, которые регулярно обслуживали устойчивые потоки между крупнейшими портами мира на всех континентах.

Компании, входившие в ту или иную конференцию, договаривались о совместной эксплуатации регулярных морских линий. Они устанавливали единое расписание движения судов, правила для клиентов (букирования тоннажа и расчетов), определяли цены на перевозки и устанавливали квоты для участников картеля. Цены на перевозки подлежали открытой публикации. Однако в соответствии с антимонопольным законодательством ЕС на основании положения Еврокомиссии № 4056/86 с 18 октября 2008 г. все фрахтовые конференции подлежат ликвидации. Это, однако, не ликвидировало сговор компаний, которые ранее юридически входили в те или иные фрахтовые конференции. Формально «независимые» компании продолжают работать по близким по уровням тарифам и на практически одинаковых условиях, хотя им теперь сложнее договариваться друг с другом о квотах (разделе рынка — грузовой и клиентской базы).

В большинстве стран мира действуют антимонопольные законы, ограничивающие возможность крупных компаний контролировать рыночные цены. Однако это не служит препятствием осуществления крупными компаниями ценового сговора, заключенного тайно в устной форме. Главное — создать видимость рыночной конкуренции, обойти тем самым антимонопольные законы. При этом участники тайных соглашений вынуждены идти на взаимные уступки в целях обеспечения общих интересов, развивать формы неценовой конкуренции (дополнительные услуги, послепродажное обслуживание и т.п.).

Соглашения присутствуют и на рынке международных воздушных перевозок как на двустороннем, так и на многостороннем уровнях. Согласно двусторонним межправительственным соглашениям о международном воздушном сообщении правительства государств «назначают» уполномоченных воздушных перевозчиков, которые будут работать на основных линиях, связывающих главные пассажиропотоки указанных стран. Эти назначенные перевозчики заключают «соглашения о пуле», т.е. оговаривают расписания полетов, их регулярность и ценовые тарифные ограничения. Например, в «не сезон», купив билет на рейс Аэрофлота и направляясь в Мадрид, пассажир, подходя к стойке регистрации в аэропорту, вдруг узнает, что полетит совместным с авиакомпанией Иберия рейсом. Хотя самолет будет всего один, например, воздушное судно Аэрофлота. И экипаж будет российским. Но в «соглашениях о пуле» авиакомпаниям, в них участвующим, придется делиться частью заработанных прибылей и убытков, а также всем объявлять, что пассажиры летят объединенным рейсом. На рынке воздушных перевозок такая организация рынка называется *кодшерингом* (англ. *code share agreement*).

Многосторонние воздушные союзы хорошо известны пассажирам, много и часто летающим на зарубежных рейсах. Все они «зарабатывают и экономят мили», так как получив соответствующую карточку, участвуют в программах тех или иных международных авиаальянсов. Участники авиационных альянсов не называют их формой картельного сговора, хотя по экономическим и организационным признакам они таковыми, безусловно, являются. К наиболее известным альянсам сегодня относятся: *Star Alliance*, *Sky Team*, *Oneworld*. Например, Аэрофлот, участвующий в альянсе *Sky Team*, обязан использовать совместные со своими партнерами рейсы, согласовывать с ними расписания полетов, применять разработанную альянсом единую систему бронирования. Формально тарифного сговора между членами альянса не существует, но по сути он, безусловно, присутствует. Об этом свидетельствуют бонусные программы, когда сэкономленные мили одного перевозчика могут быть использованы на рейсах других перевозчиков, входящих в альянс. Кроме того, альянсы помогают авиакомпаниям проникать на новые рынки. Например, на воздушный рынок США, доступ на который имеют право только авиакомпании, оговоренные в международных соглашениях между США и европей-

иными странами, могут проникнуть и другие члены альянсов посредством того же код-шеринга.

Как уже отмечалось, картель выступает на рынке как единая монополия. Он устанавливает картельную цену и объем производства, выравнивая предельный доход и предельные издержки. На рис. 12.8, а максимальная прибыль картеля в целом достигается при цене P и объеме производства Q . Если бы картель не существовал, то все фирмы, в него входящие, действовали бы автономно и цены и объем выпуска установились бы на конкурентном уровне. На рис. 12.8, а это, соответственно, P_1 и Q_1 .

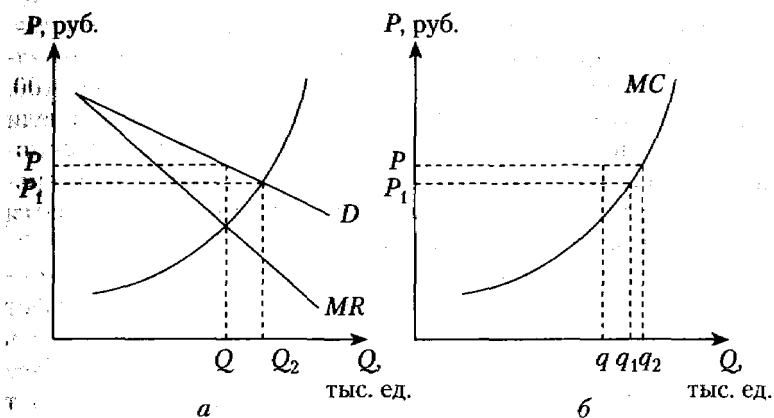


Рис. 12.8. Цена и объем производства картеля в целом (а) и входящей в него фирмы (б)

Вместе с тем для каждой фирмы, входящей в картель, картельная цена P воспринимается как данная извне. На рис. 12.8, б изображена ситуация с позиций каждой фирмы. Мы видим, что при картельной цене P выпуск продукции фирмой ограничен объемом q . Однако фирме выгодно увеличивать собственный объем производства, поскольку равенство предельного дохода и предельных издержек при цене P достигается при большем объеме, а именно q_2 . Здесь возникает противоречие между интересами фирмы как участницы картеля (максимизация прибыли картеля в целом и всех фирм, в него входящих) и индивидуальными интересами фирмы, которая может еще больше увеличить свою прибыль, нарушив картельное соглашение первой. Если все фирмы нарушат правила картеля, то цена установится на конкурентном

уровне и составит P_1 . Поэтому центробежные силы внутри картеля экономически вполне обоснованы.

Как мы видим, поведение фирм на рынках олигополии носит весьма противоречивый характер. Ни одна из приведенных выше моделей олигополии не позволяет ответить на все вопросы, связанные с поведением фирм на подобных рынках. Однако они могут быть использованы для анализа отдельных аспектов деятельности фирм в этих условиях.

12.6. Рынок в условиях монополии

Чистая монополия — это абстрактная модель рынка. Трудно себе представить ситуацию, когда конкуренция полностью отсутствует. Даже «Газпром» контролирует не 100, а 78% производства газа в России. Тем не менее анализ модели рынка чистой монополии помогает найти ответ на ряд принципиальных вопросов, понять, что лежит в основе формирования цен на неконкурентных рынках, чем руководствуются фирмы при выборе объемов продаж и т.д.

Как ведет себя монополист на рынке? Он полностью контролирует весь объем выпуска товара; если он принимает решение о повышении цены, то не боится потерять часть рынка, отдать его конкурентам, устанавливающим более низкие цены. Но это не означает, что он бесконечно будет повышать цену своей продукции.

Поскольку фирма-монополист, так же как и любая другая фирма, стремится к получению высокой прибыли, в ходе принятия решения о цене продажи она учитывает рыночный спрос и свои издержки. Так как монополист — единственный производитель данной продукции, кривая спроса на его продукцию будет совпадать с кривой рыночного спроса.

Какой объем производства должен обеспечить монополист, с тем чтобы его прибыль была максимальной? Принятие решения об объеме выпуска основывается на том же принципе, что и в случае конкуренции, т.е. на равенстве предельного дохода и предельных издержек.

12.6.1. Предельный доход монополиста

Как уже было сказано (см. гл. 11), для фирмы в условиях совершенной конкуренции характерно равенство предельного дохода и цены. Для монополиста ситуация иная. Кри-

Цена совпадает с кривой рыночного спроса, а кривая предельного дохода лежит ниже нее.

Почему кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса? Поскольку монополист — единственный производитель продукции на рынке и представитель всей отрасли, он, снижая цену продукции для увеличения объема продаж, вынужден снижать ее на все единицы продаваемых товаров, а не только на последующую (рис. 12.9).

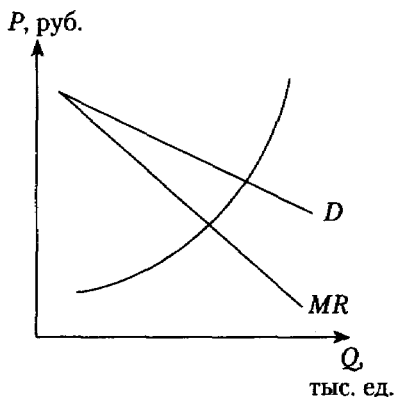


Рис. 12.9. Цена и предельный доход фирмы-монополиста:

D — спрос; MR — предельный доход монополиста

Например, монополист может продать по цене 800 тыс. руб. только одну единицу своей продукции. Чтобы продать две единицы, он должен снизить цену до 700 тыс. руб. как на первую, так и на вторую единицу продукции. Чтобы продать три единицы продукции, цена должна стать равной 600 тыс. руб. за каждую из них, четыре единицы — 500 тыс. руб. и т.д. Валовой доход фирмы-монополиста, соответственно, составит при продаже: 1 ед. — 800 тыс. руб.; 2 ед. — 1400 (700 · 2); 3 ед. — 1800 (600 · 3); 4 ед. — 2000 (500 · 4).

Соответственно, предельный (или дополнительный) в результате увеличения продаж на одну единицу продукции) доход составит: 1 ед. — 800 тыс. руб.; 2 ед. — 600 (1400 – 800); 3 ед. — 400 (1800 – 1400); 4 ед. — 200 (2000 – 1800).

На рис. 12.9 кривые спроса и предельного дохода показаны как две несовпадающие линии, причем предельный доход во всех случаях, кроме выпуска 1 ед., меньше цены. А поскольку монополист принимает решение об объеме

производства, выравнивая предельный доход и предельные издержки, цена и количество произведенной продукции будут иными, чем в условиях конкуренции.

12.6.2. Максимизация прибыли монополистом

Чтобы показать, при какой цене и каком объеме выпуска предельный доход монополиста будет максимально приближен к предельным издержкам и получаемая прибыль окажется наибольшей, обратимся к числовому примеру. Представим себе, что фирма X — единственный производитель данной продукции на рынке; сведем данные об ее издержках и доходах в табл. 12.4.

Таблица 12.4

Динамика издержек и доходов фирмы X в условиях монополии (информация об издержках фирмы X взята из примера в гл. 11)

Объем, тыс. ед.	Средние издержки, руб.		Средние валовые издержки, руб.	Предельные издержки, руб.	Цена, руб.	Валовая выручка, тыс. руб.	Предельный доход, руб.	Прибыль, тыс. руб.
	переменные	валовые						
1	105	45	105	45	100	100	100	-5
2	145	42,5	72,5	40	96	192	92	47
3	180	40	60	35	92	276	84	96
4	210	37,5	52,5	30	88	352	76	142
5	245	37	49	35	84	420	68	175
6	285	37,5	47,5	40	80	480	60	195
7	330	38,5	47,2	45	76	532	52	202
8	385	40,6	48,1	55	72	576	44	191
9	450	43,3	50	65	68	612	36	162
10	525	46,5	52,5	75	64	630	28	115

Предположим, что 1 тыс. ед. своей продукции монополист может продать по цене 100 руб. В дальнейшем при расширении сбыта на 1 тыс. ед. он вынужден каждый раз снижать

ее цену на 2 руб., поэтому предельный доход сокращается на 4 руб. при каждом расширении объема продаж. Фирма будет максимизировать прибыль, производя 7 тыс. ед. продукции. Именно при таком объеме выпуска ее предельный доход в наибольшей степени приближен к предельным издержкам (выше предельных издержек). Если она произведет 8 тыс. ед., то эта дополнительная 1 тыс. ед. больше добавит к издержкам, чем к доходу, и тем самым уменьшит прибыль.

На конкурентном рынке, когда цена и предельный доход фирмы совпадают, было бы произведено 9 тыс. ед. продукции, причем цена этой продукции была бы ниже, чем в условиях монополии:

	Оптимальный объем производства, тыс. ед.	Цена, руб.
Конкуренция	9	68
Монополия	7	76

Таким образом, на конкурентном рынке равновесие достигается, когда цена равна предельным издержкам, на монопольном рынке — когда цена выше предельных издержек.

Цена, устанавливаемая монополистом, называется *монопольной ценой*.

Монопольная цена выше той, которая установилась бы при отсутствии монополии. За счет своего монопольного положения фирмы имеют возможность получить дополнительную прибыль, или *сверхприбыль*. В нашем примере, продавая товар по конкурентной цене (68 руб.), фирма получила бы 263 тыс. руб. прибыли. Однако установив более высокую цену (76 руб.), фирма получает 202 тыс. руб. прибыли. Дополнительная прибыль (сверхприбыль), источником которой служит именно монопольное положение фирмы, составляет 39 тыс. руб.

Графически процесс выбора фирмой-монополистом цены и объема производства показан на рис. 12.10.

Поскольку в нашем примере производство возможно лишь в тысячах единиц продукции, а точка А на графике лежит между 7 и 8 тыс. ед., будет произведено 7 тыс. ед. продукции. Не произведенные монополистом 8 и 9 тысячи (а они были бы выпущены в условиях конкуренции) озна-

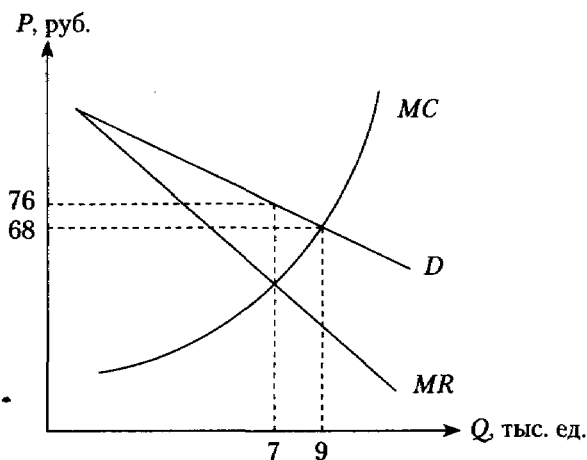


Рис. 12.10. Определение цены и объема производства фирмой-монополистом:

D — спрос; *MR* — предельный доход; *MC* — предельные издержки

чают потерю для потребителей, так как часть из них отказались от покупки из-за высокой цены, установленной производителем-монополистом.

12.6.3. Монополия и эластичность спроса

Эластичность рыночного спроса на продукцию влияет на цену, установленную монополистом. Имея информацию об эластичности спроса по цене E_p , а также данные, характеризующие предельные издержки фирмы *MC*, руководство фирмы может рассчитать цену продукции *P* следующим образом:

$$P = \frac{MC}{1 - \frac{1}{|E|}} \quad (12.1)$$

Чем выше эластичность спроса, тем более приближены условия деятельности монополиста к условиям свободной конкуренции, и наоборот, при неэластичном спросе у монополиста создается больше возможностей «взвинчивать» цены и получать монопольные доходы.

12.6.4. Как влияют налоги на поведение монополиста?

Часть высоких прибылей, которые получает монополист, представляющих собой следствие его монопольного положения на рынке, изымается государством. Одна из форм такого изъятия — налоги. С помощью налогов государство пытается перераспределить сверхприбыль монополиста, направить ее часть на финансирование мероприятий, имеющих общенациональное значение. Однако такие налоги, помимо ограничения сверхприбыли монополиста, оказывают влияние и на потребителей, поскольку монополист имеет возможность переложить на них часть налогового бремени.

Поскольку налог увеличивает предельные издержки, их кривая MC сместится влево и вверх в положение MC_1 (рис. 12.11), фирма теперь будет максимизировать свою прибыль в точке пересечения P_1 и Q_1 .

Монополист сократит производство и повысит цену в результате введения налога. Насколько он повысит цену, можно рассчитать, используя формулу (12.1). Если эластичность спроса, к примеру, составляет 1,5, тогда

$$P = \frac{MC}{1 - \frac{1}{1,5}} = 3MC. \quad (12.2)$$

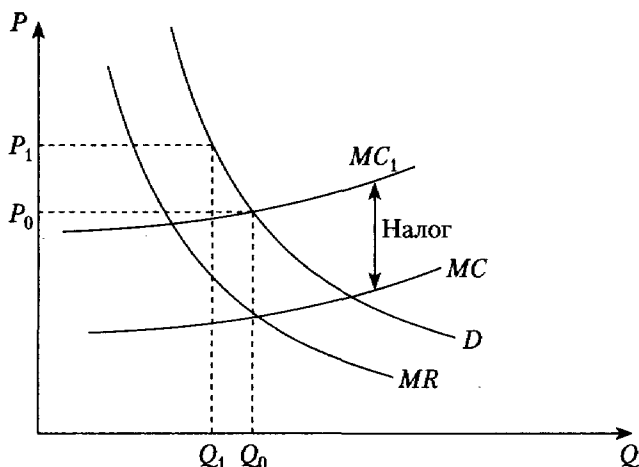


Рис. 12.11. Влияние налога на цену и объем производства фирмы-монополиста:

D — спрос; MR — предельный доход; MC — предельные издержки без учета налога; MC_1 — предельные издержки с учетом налога

При этом после введения налога цена увеличится на величину, в три раза превышающую размер налога. Влияние налога на монопольную цену зависит, таким образом, от эластичности спроса: чем менее эластичен спрос, тем в большей степени монополист повысит цену после введения налога. Поэтому, если спрос на продукцию монополиста имеет низкий показатель эластичности, его бремя ляжет в основном на потребителя.

12.6.5. Оценка рыночной власти

Эластичность спроса — важный фактор, ограничивающий рыночную власть фирмы на рынке. Если имеем дело с чистой монополией, эластичность спроса становится единственным рыночным фактором, сдерживающим монопольный произвол. Именно поэтому деятельность всех отраслей естественной монополии регулируется государством. Во многих странах предприятия естественной монополии остаются государственной собственностью.

Однако чистая (абсолютная) монополия встречается достаточно редко; как правило, либо рыночная власть делится между несколькими крупными фирмами, либо на рынке действует множество небольших фирм, каждая из которых производит отличающуюся от других продукцию.

Таким образом, на рынках несовершенной конкуренции каждая фирма в той или иной степени обладает рыночной властью, что позволяет ей устанавливать цену выше предельного дохода и получать экономическую прибыль.

Как известно, разница между ценой и предельным доходом зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы: чем более эластичен спрос, тем меньше возможностей получения дополнительной прибыли, меньше рыночная власть фирмы.

В условиях чистой монополии, когда спрос на продукцию фирмы совпадает с рыночным, его эластичность признается определяющей оценкой рыночной власти фирмы.

В других случаях, когда рыночная власть делится между двумя, тремя или большим количеством фирм, на нее влияют следующие факторы.

1. *Эластичность рыночного спроса.* Спрос на продукцию отдельной фирмы не может быть менее эластичным, чем рыночный спрос. Чем большее количество фирм представлено на рынке, тем более эластичным будет спрос на продук-

цию каждой из них. Присутствие конкурентов не позволяет отдельной фирме значительно поднимать цену без опасения потерять часть своего рынка сбыта.

Для конкурентной фирмы цена равна предельным издержкам, а для фирмы, обладающей рыночной властью, цена выше предельных издержек, поэтому величина, на которую цена превышает предельные издержки, может служить мерой рыночной власти. Для измерения отклонения цены от предельных издержек используют так называемый коэффициент Лернера:

$$L = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{|E_p|}$$

Значение коэффициента Лернера колеблется от 0 до 1. Чем выше этот коэффициент, тем сильнее монопольная власть. В свою очередь, степень монопольной власти находится в обратной зависимости от эластичности спроса на продукцию фирмы. Чем выше эластичность, тем слабее монопольная власть.

Поэтому оценка эластичности спроса на продукцию фирмы и есть та информация, которая должна быть известна руководству фирмы. Данные об эластичности должны быть получены путем анализа сбытовой деятельности фирмы, объема продаж при различных ценах, проведения маркетинговых исследований, оценки деятельности конкурентов и т.д.

2. *Количество фирм на рынке.* Однако само по себе количество фирм еще не дает представления о том, насколько рынок монополизирован. Для оценки концентрации продавцов на рынке применяется индекс Герфиндаля:

$$H = p_1^2 + p_2^2 + \dots + p_i^2 + \dots + p_n^2,$$

где H — показатель концентрации продавцов на рынке; $p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_n$ — процентная доля фирм на рынке.

Пример. Оценим степень монополизации рынка в двух случаях: когда доля одной фирмы составляет 80% всего объема продаж данной продукции, а остальные 20% распределяются между другими тремя фирмами, и когда каждая из четырех фирм осуществляет по 25% продаж на рынке.

Индекс рыночной концентрации составит:

в первом случае $H = 80^2 + 6,67^2 + 6,67^2 + 6,67^2 = 6533$;

во втором случае $H = 25^2 \cdot 4 = 2500$.

В первом случае степень монополизации рынка выше.

3. Поведение фирм на рынке. Если фирмы на рынке будут придерживаться стратегии жесткой конкуренции, снижать цены для захвата большей доли рынка и вытеснения конкурентов, цены могут снизиться почти до конкурентного уровня (равенство цены и предельных издержек). Рыночная власть и, соответственно, доходы фирм уменьшатся. Однако получение высоких доходов очень притягательно для любой фирмы, поэтому вместо агрессивной конкуренции более предпочтителен явный или тайный сговор, раздел рынка.

Существуют и другие причины, способствующие усилению рыночной власти отдельных фирм. Среди них немалую роль играет установление препятствий для вхождения в отрасль новых фирм. Такими препятствиями могут стать необходимость получения специального разрешения государственных органов на занятие тем или иным видом деятельности, лицензионные и патентные барьеры, таможенные ограничения и прямые запреты на импорт, высокие первоначальные затраты на открытие нового предприятия и др. Важнейший барьер для притока новых фирм — существующая процедура лицензирования их деятельности.

12.6.6. Ценовая дискриминация

Ценовая дискриминация — один из способов расширения рынка сбыта для фирм, работающих на рынках с высокой степенью концентрации. Производя продукцию меньше и реализуя ее по более высокой цене, чем в условиях чистой конкуренции, фирмы на несовершенном конкурентных рынках лишаются части потенциальных покупателей, которые были бы готовы приобрести товар, если бы его цена была ниже.

Но в некоторых случаях фирма может устанавливать разные цены на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей. Если одни покупатели приобретают продукцию по более низкой цене, чем остальные, имеет место практика ценовой дискриминации.

Ценовой дискриминацией называется продажа товара или услуги **исходного качества** и при данных затратах по различным ценам для **различных групп покупателей**.

При ценовой дискриминации различия в цене отражают **различия в качестве товара или издержках на его производство**, а специфику рынка **несовершенной конкуренции**, когда фирма сама назначает цены.

Ценовая дискриминация практикуется в сфере **коммунальных услуг**, когда цены для физических лиц **устанавливаются ниже**, чем для юридических. То же касается **стоимости подписки на газеты и журналы**: частные лица **оплачивают эту услугу по более низким ценам**, чем организации. Кинотеатры, музеи предлагают скидки на входные билеты для детей и пенсионеров. Ценовой дискриминацией **занимаются авиакомпании**, предоставляя скидки отдельным группам покупателей (к примеру, туристам).

Ценовая дискриминация может проводиться при **следующих условиях**:

- покупатель, приобретя продукцию, не имеет возможности ее перепродать;
- существует возможность разделить всех потребителей данной продукции на рынки, спрос на которых имеет разную эластичность.

Так, ценовая дискриминация не может применяться к товарам, которые можно перепродать. Действительно, если фирма, производящая любую продукцию, которая может быть перепродана (например телевизоры, холодильники, сигареты и т.п.), решила прибегнуть к ценовой дискриминации, она столкнется со следующей ситуацией. Снижение цены на эти товары для отдельных групп покупателей и сохранение ее на первоначальном уровне для всех остальных категорий населения приведет к тому, что эти товары будут тут же перепроданы. К тому же такая ценовая политика может вызвать недовольство покупателей.

Иная ситуация складывается, если продукция не может перепродаваться; сюда относятся прежде всего отдельные виды услуг. В этом случае для групп потребителей, спрос со стороны которых является более эластичным, устанавливаются различные виды скидок с цены. Иными словами, разные группы потребителей представляют собой разные рынки, эластичность спроса на которых различная.

Только фирмы, обладающие рыночной властью, могут осуществлять ценовую дискриминацию. Фирма должна контролировать цены на свои товары, только тогда она сможет назначать разные цены для разных покупателей. Именно поэтому на конкурентных рынках фирмы не занимаются ценовой дискриминацией, у них нет контроля над ценой. Осуществление ценовой дискриминации характерно для монополии или олигополии, с ее помощью они могут увеличить свои прибыли.

Предположим, что какая-то авиакомпания продавала 100 тыс. авиабилетов по цене 2000 руб. за один билет. Такая цена была установлена исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек. Ежемесячный валовой доход компании составлял 200 млн руб. Однако в результате произошедших изменений (выросли цены на топливо, работникам была повышена заработная плата) издержки компании возросли, и цена билета была повышена вдвое. Вместе с тем количество проданных билетов сократилось в два раза и составило 50 тыс. шт. Несмотря на то что общий валовой доход сохранился на уровне 200 млн руб., существует возможность получить дополнительный доход, привлекая пассажиров, отказавшихся от полетов из-за высокой цены, — через предоставление скидок.

На рис. 12.12 изображена ситуация, когда рынок услуг авиакомпании разделен на два отдельных рынка. Первый (рис. 12.12, а) представлен состоятельными людьми, бизнесменами, для которых важна быстрота передвижения, а не цена билета. Поэтому спрос с их стороны относительно неэластичен. Второй рынок (рис. 12.12, б) — это лица, для которых скорость не столь уж важна, и при высоких ценах они предпочитают пользоваться железной дорогой. В обоих случаях предельные издержки авиакомпании одинаковы, различна только эластичность спроса.

Из рис. 12.12 видно, что при цене билета 4 тыс. руб. ни один потребитель со второго рынка не воспользуется услугами авиакомпании. Однако если этой группе потребителей предоставить 50%-ную скидку, то билеты будут проданы и доход компании увеличится на 100 млн руб. ежемесячно.

С одной стороны, ценовая дискриминация позволяет увеличить доходы монополиста, а с другой — большее количество потребителей получают возможность воспользоваться услугой данного вида. Такая политика в области ценообразо-

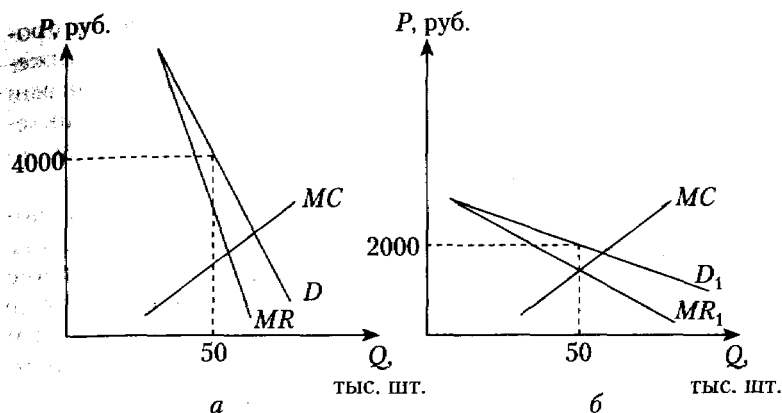


Рис. 12.12. Модель ценовой дискриминации:

MC — предельные издержки; D и MR — спрос и предельный доход фирмы на первом рынке; D_1 и MR_1 — то же на втором рынке

вания выгодна обеим сторонам. Однако в некоторых странах ценовая дискриминация рассматривается как препятствие конкуренции и усиление монопольной власти, и ее отдельные проявления подпадают под антимонопольное законодательство.

12.6.7. Монополия и эффективность

Большинство экономистов считает, что монополии снижают экономическую эффективность, по крайней мере, по трем основным причинам.

Во-первых, объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, а цена — выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полном объеме, и при этом часть продукции, необходимая обществу, не производится. Количество выпускаемой продукции не доходит до точки, соответствующей минимальным средним валовым издержкам, вследствие чего производство осуществляется не с минимально возможными при данном уровне технологии издержками. Иными словами, максимальная производственная эффективность не достигается.

Во-вторых, оставаясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных

издержек. У него нет стимула использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания. По тем же причинам монополист слабо заинтересован в научно-исследовательских разработках и использовании новейших достижений НТП.

В-третьих, барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Иная точка зрения на проблемы монополии и эффективности представлена позицией И. Шумпетера и Дж. Гэлбрейта (1908—2006). Не отрицая негативные стороны монополии (например, более высокие цены на продукцию), они выделяют и ее преимущества с точки зрения научно-технического прогресса и эффекта масштаба. Эти преимущества, по их мнению, состоят в следующем.

1. Совершенная конкуренция требует от каждого производителя использовать наиболее эффективную технику и технологию из уже существующих. Однако разработка новых прогрессивных технических решений не под силу отдельной конкурентной фирме. Необходимы значительные средства для финансирования НИОКР, которых не может быть у мелкой фирмы, не получающей стабильную экономическую прибыль. В то же время монополии или олигополии, имеющие высокую экономическую прибыль, располагают достаточными финансовыми ресурсами для инвестиций в НТП.

2. Высокие барьеры, которые существуют для входа новых фирм в отрасль, дают олигополиям и монополиям уверенность в том, что экономическая прибыль, которая служит результатом использования в производстве научно-технических достижений, сохранится долгое время и инвестиции в НИОКР дадут долговременную отдачу.

3. Получение монопольной прибыли за счет более высоких цен — стимул инновационной деятельности. Если бы вслед за каждым нововведением, снижающим издержки, следовало понижение цен, то причин для развития инновационных процессов не существовало бы.

4. Монополия стимулирует конкуренцию, так как монополю высокие прибыли являются крайне привлекательными для других фирм и поддерживают стремление последних войти в отрасль.

5. В отдельных случаях монополия способствует снижению издержек и реализации эффекта масштаба (естественная монополия — см. ниже). Конкуренция в таких отраслях привела бы к росту средних затрат и снижению эффективности.

Во всех странах с рыночной экономикой действуют антимонопольные законодательства, контролирующие и ограничивающие монопольную власть.

12.6.8. Естественная монополия

Существование естественной монополии экономически оправдано и связано с эффектом масштаба. Вывод о существовании эффекта масштаба основан на анализе изменения средних издержек фирмы в долгосрочном периоде (см. гл. 11). Суть данного эффекта состоит в том, что увеличение размеров фирмы сначала приводит к снижению средних издержек и удешевлению продукции, а затем, при достижении определенного масштаба, средние издержки начинают расти. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров фирмы средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если они увеличиваются.

Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Эти отрасли называются *естественно монопольными*, а действующие в них монополии — *естественными монополиями*.

В соответствии с мировой практикой деятельность естественной монополии регулируется государством. Регулирование осуществляется посредством контроля над издержками и уровнем прибыли естественной монополии или путем прямого регулирования цен. Во многих странах предприятия естественной монополии остаются государственной собственностью или управляются государством, что облегчает контроль над их деятельностью.

Так, в России деятельность естественных монополий регулируется Федеральным законом от 07.08.1995 № 147-ФЗ

«О естественных монополиях» (в ред. от 19.07.2011). Законом определены сферы, которые следует отнести к естественной монополии. К таким сферам относятся: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным нефтепроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки, услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах; услуги по инфраструктуре внутренних водных путей; услуги общедоступной электрической и почтовой связи. В этих сферах российское государство регулирует деятельность естественных монополий и прежде всего через ежегодное установление на их продукцию предельных цен и тарифов.

Выводы

1. О том, как на рынке устанавливается равенство между спросом и предложением, т.е. каков механизм рыночного равновесия, рассказывают модель «ящика Эджуорта», паутинообразная модель и модель $AD - AS$.

2. Л. Вальрас и А. Маршалл предложили два разных подхода к установлению рыночного равновесия — на основе колебания цен и на основе изменения предложения. Первый подход характерен для краткосрочного периода, второй — для средне- и долгосрочного.

3. Наиболее известным объяснением того, почему на разных рынках конкуренция идет с различной интенсивностью, является модель пяти сил конкуренции Портера.

4. Долгосрочные причины изменения интенсивности конкуренции, помимо модели Портера, содержатся в модели жизненного цикла продукта, частично — в бостонской матрице.

5. Рыночная власть отражает возможность отдельной фирмы влиять на рыночную цену, ограничивая собственный объем продаж. По степени рыночной власти рынки (рыночные структуры) можно классифицировать на четыре типа: чистая (совершенная) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая (абсолютная) монополия.

6. Чистая монополия предполагает, что одна фирма является единственным производителем данной продукции, не имеющей аналогов. Монополист полностью контролирует ее цену и объем выпуска.

7. Причины монополии: а) эффект масштаба; б) законодательные препятствия для вступления новых фирм в отрасль, патенты и лицензии; в) нечестное поведение и др.

8. Кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста — наклонная и совпадает с кривой рыночного спроса. Издержки и рыночный

спрос являются ограничителями, которые не позволяют монополисту произвольно устанавливать высокую цену на свою продукцию. Максимизируя прибыль, он определяет цену и объем производства исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек. Поскольку кривая предельного дохода монополиста лежит ниже кривой спроса, он будет продавать продукцию по более высокой цене и производить ее в меньшем объеме, чем в условиях совершенной конкуренции.

9. Фактором, ограничивающим рыночную власть на рынке, является эластичность рыночного спроса. Чем выше эластичность, тем меньше рыночная власть, и наоборот. На степень рыночной власти влияют также количество фирм на рынке, концентрация, конкурентная стратегия.

10. В реальной жизни чистая монополия, так же как и совершенная конкуренция, встречается достаточно редко. Реальные рынки очень разнообразны и характеризуются условиями монополистической конкуренции, постепенно переходящей в олигополию.

11. При монополистической конкуренции множество мелких фирм производят разнообразную дифференцированную продукцию; вступление новых фирм в отрасль не сложно. В краткосрочном периоде фирмы выбирают цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль или минимизирующие убытки. Легкое вхождение новых фирм в отрасль приводит к тенденции получения нормальной прибыли в долгосрочном периоде, когда экономическая прибыль стремится к нулю.

12. Олигополистические отрасли характеризуются наличием нескольких крупных фирм, каждая из которых контролирует значительную долю рынка. Особенностью олигополии является взаимная зависимость решений отдельных фирм в области объема выпуска продукции и цены на нее. Вступление новых фирм в отрасль существенно затруднено, а эффект масштаба делает неэффективным существование большого количества производителей. Существуют разные модели, описывающие поведение олигополистов, однако единой теории олигополии, которая могла бы объяснить все многообразие поведения фирм, нет.

Термины и понятия

«Ящик Эджуорта»

Договорная кривая (кривая контрактов)

Паутинообразная модель рыночного равновесия

Метод динамического анализа

Метод сравнительной статики

Вальрасианская модель равновесия на товарном рынке

Маршаллианская модель равновесия на товарном рынке

Метод динамического анализа

Метод статического анализа

Паутинообразная модель
Модель $AD - AS$
Модель пяти сил конкуренции
Модель жизненного цикла продукта
Бостонская матрица
Конкурентное преимущество
Конкурентоспособность
Рыночная власть
Чистая (совершенная) конкуренция
Монополистическая конкуренция
Олигополия
Чистая (абсолютная) монополия
Ценовая дискриминация
Модель дуополии Курно
Равновесие по Нэшу (равновесие Нэша)
Модель изогнутой кривой спроса
Картель
Монопольная цена
Естественная монополия
Монопольная прибыль
Сверхприбыль
Коэффициент Лернера
Индекс Герфиндаля
Ценовая дискриминация
Естественная монополия

Вопросы для самопроверки

1. В чем разница в вальрасианском и маршаллианском подходах к установлению рыночного равновесия?
2. Какие пять сил конкуренции и их основные составляющие вам известны?
3. Каковы основные долгосрочные причины изменения интенсивности конкуренции?
4. Какая фаза жизненного цикла продукта приносит наибольшую прибыль и как она называется в бостонской матрице?
5. Перечислите типы рыночных структур. Каков критерий отнесения рынков к тому или иному типу?
6. Чем определяются цена и объем производства в условиях монополии?
7. Какие факторы оказывают влияние на рыночную власть? Как влияет концентрация производства на рыночную власть? В каком из двух вариантов монопольная власть выше: а) на рынке присутствуют пять фирм, каждая из которых имеет равную долю в совокупном объеме продаж; б) доли продаж распределены следующим образом: фирма 1 — 25%, 2 — 10, 3 — 50, 4 — 7, 5 — 8%?

8. Почему можно говорить о тенденции получения нормальной прибыли в долгосрочном периоде для фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции?

9. Каковы основные черты олигополии?

10. К какому типу рынка можно отнести: автомобильную промышленность, черную металлургию, легкую промышленность, сферу услуг?

Глава 13

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

13.1. Труд как экономический ресурс

13.1.1. Человеческий капитал, трудовые ресурсы и экономически активное население

Важным понятием, тесно связанным с трудовыми ресурсами, считается *человеческий капитал*. В экономической теории под ним понимается совокупность знаний и навыков работников. В расширенной трактовке к человеческому капиталу относят состояние здоровья работников, их личностные характеристики, культурный уровень, состояние трудовой морали, систему мотивации. Для оценки человеческого капитала в него включается накопленная стоимость всех расходов на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы (расходы на здравоохранение и культуру, если речь идет о широком значении человеческого капитала).

Впервые термин *человеческий капитал* был предложен американским экономистом **Джейкобом Минсером** (1922–2006) в 1958 г. в статье «Инвестиции в человеческий капитал и распределение личных доходов». Однако наибольший вклад в разработку теории человеческого капитала сделали американские экономисты — лауреаты Нобелевской премии **Теодор Шульц** (1902–1998) и **Гэри Беккер** (р. 1930). Свою лепту внесли и другие известные экономисты — Саймон Кузнец, Эдвард Денисон, Джон Кендрик, Роберт Солоу, Роберт Лукас и др.

В отличие от доминировавших ранее представлений, что расходы на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы относятся лишь к издержкам, в теории человеческого капитала они рассматриваются как инвестиции в экономический рост, т.е. инвестиции в человеческий капитал — это аналог инвестиций в основной капитал. Как счи-

ают приверженцы теории человеческого капитала, именно рост человеческого капитала отражается в росте заработной платы.

— От —
К трудовым ресурсам относят население, способное работать. Это прежде всего люди в трудоспособном возрасте, а также работающие пенсионеры, подростки, иммигранты.

Однако статистические органы предпочитают термин *экономически активное население*, который охватывает занятых и безработных (как синоним часто употребляется понятие *рабочая сила*). В свою очередь, занятые подразделяются на работающих полную и неполную рабочую неделю. По международной статистике, к первой категории относятся лица, проработавшие 35 ч и более в течение недели, а ко второй — от 1 до 34 ч в неделю. Исходя из этого применяются различные показатели занятости: общая численность занятых, численность занятых в пересчете на полный рабочий день.

В экономически активном населении выделяют также наемных и самозанятых (работающих на себя) работников. В развитых странах первая категория составляет в среднем 85–90% экономически активного населения, в менее развитых она намного меньше, прежде всего из-за большого числа мелких хозяйств в первичном секторе, работающих больше на себя, чем на рынок. Самозанятые составляют основу неформальной экономики.

13.1.2. Масштабы и динамика трудовых ресурсов и занятости в России

В последние годы численность экономически активного населения в России составляла 75–76 млн чел., в том числе занятых в экономике — 70–71 млн чел.

Как и в остальных странах, в России предложение рабочей силы определяется в первую очередь естественным приростом населения и масштабами внешней миграции. В свою очередь, естественный прирост определяется соотношением рождаемости и смертности, и хотя в современной России эти показатели улучшаются, однако последствия демографической катастрофы 1990-х гг. не изжиты — естественный прирост восстановился лишь в 2012 г. Он компенсируется положительным сальдо внешней миграции: за 1993–2011 гг. в Россию на постоянное жительство въехало более 7,6 млн

чел. (в основном из бывших советских республик), а выехало 2,9 млн. К тому же на предложение рабочей силы значительное влияние оказывает временная трудовая миграция: по оценкам, число временных трудовых иммигрантов, включая незарегистрированных, достигает 5–7 млн чел.

Со стороны спроса главным фактором, оказывающим влияние на динамику занятости в России, остается экономическая динамика. Так, в 2009 г., т.е. в разгар последнего кризиса, численность экономически активного населения сократилась на 1,6 млн чел., так как временные мигранты не столько приезжали, сколько уезжали.

13.2. Спрос, предложение и равновесие на рынке труда

В экономической теории можно выделить следующие подходы к анализу рынка труда.

13.2.1. Неоклассический подход

Данный подход сформирован на постулатах еще классической теории. Приверженцы этого подхода — Пол Самуэльсон, Артур Лаффер (р. 1940) и другие — полагают, что рынок труда, как и все прочие рынки, действует на основе равновесия цен, т.е. главным рыночным регулятором служит цена (в данном случае цена рабочей силы, т.е. заработная плата), которая гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Неоклассики также обосновали вывод о том, что полная занятость (т.е. с учетом естественной безработицы — см. ниже) — норма для капитализма. По их представлениям рыночной экономике присуща эластичность заработной платы: если в экономике страны происходит сокращение выпуска продукции, то оно будет сопровождаться снижением заработной платы и в результате занятость не снижается (рис. 13.1).

Согласно неоклассической теории, если бы совокупный спрос на рабочую силу упал, как показано на рис. 13.1, с D_1 до D_2 , то заработная плата быстро снизилась бы с P_1 до P_2 . В результате временное превышение предложения рабочей силы над спросом на нее AB устраняется и восстанавливается полная занятость в точке C .

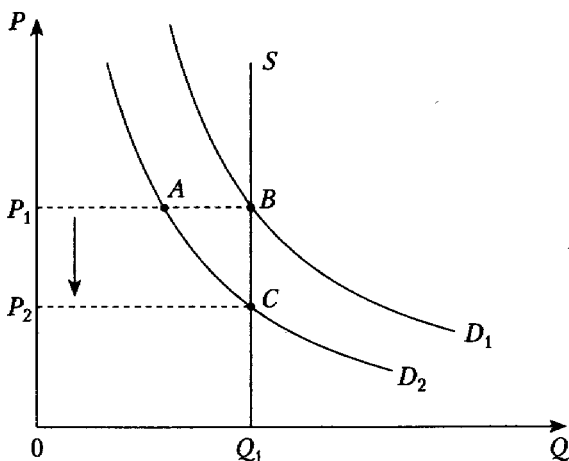


Рис. 13.1. Спрос и предложение рабочей силы в классической теории занятости:

S — совокупное предложение рабочей силы; D_1 и D_2 — совокупный спрос на рабочую силу; P — цена рабочей силы; Q — реальный объем производства ВВП

Отклонения в реальной жизни от приведенной выше схемы сторонники этого направления относят на счет влияния профсоюзов, установления государством минимальных ставок заработной платы, отсутствия полной информации о ситуации на рынке рабочей силы и т.д. Поэтому, по их мнению (оно особенно четко прослеживается у такой неоклассической школы, как монетаризм), экономическая политика в конечном счете должна быть направлена на достижение естественного уровня безработицы (см. ниже), отражающего структурные диспропорции на рынке труда и не связанного с цикличностью экономики.

13.2.2. Неокейнсианский подход

Иного подхода к анализу рынка труда придерживаются неокейнсианцы. В отличие от неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального неравновесия. Еще Кейнс доказывал, что при капитализме не существует механизма, гарантирующего полную занятость. Неокейнсианцы полагают, что главные параметры занятости (размеры занятости, безработицы, заработной платы) устанавливаются не на рынке труда, а определяются

спросом и предложением на товарных рынках, при этом большую роль играют психологические факторы — склонность к потреблению, сбережению, инвестициям. Главными, в конечном счете, для уровня занятости служат масштабы инвестиций в стране. Причины безработицы, по мнению неокейнсианцев, во многом кроются в отсутствии синхронности в принятии основных экономических решений, в частности решений о сбережениях и инвестициях.

Кроме того, неокейнсианцы ставят под сомнение неоклассическое положение об эластичности заработной платы. По их мнению, заработная плата устойчива к понижению вследствие наличия целого ряда факторов, например влияния профсоюзов, законодательства о минимальной заработной плате (рис. 13.2).

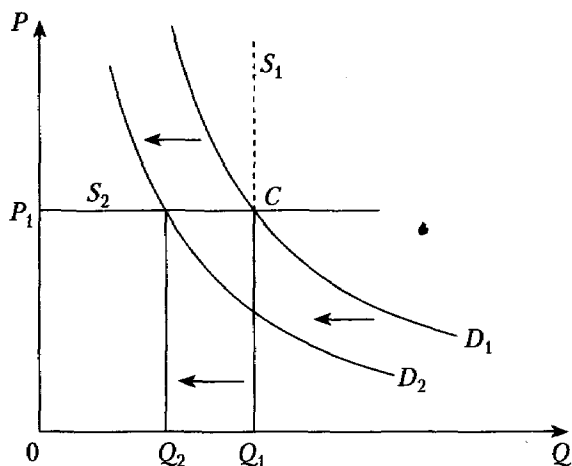


Рис. 13.2. Спрос и предложение рабочей силы в кейнсианской теории занятости:

S_1, S_2 — совокупное предложение рабочей силы; D_1, D_2 — совокупный спрос на рабочую силу; P — цена рабочей силы; Q — реальный объем производства ВВП

Вследствие неэластичности заработной платы в сторону понижения кривая совокупного предложения имеет горизонтальное расположение (S_2). Поэтому снижение объема производства (с Q_1 до Q_2) не окажет влияния на цену рабочей силы (P_1). При достижении максимального (потенциального) уровня производства ВВП кривая совокупного пред-

положения занимает вертикальное положение (S_1), т.е. оно является стабильным.

Поскольку цена (зарботная плата), согласно данному подходу, не является регулятором рынка, последний должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может ликвидировать данное неравновесие. Так, снижая налоги, государство стимулирует рост спроса и потребления. Это, в свою очередь, приводит к росту производства и занятости. Таким образом, в соответствии с неокейнсианским подходом спрос на рабочую силу регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом, иначе — объемом производства.

13.2.3. Неоинституционалисты о рынке труда

Неоинституционалисты основное внимание уделяют влиянию институтов на рынок труда и на различия в уровнях заработной платы. У них прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных демографических групп, влиянием профсоюзов. По мнению неоинституционалистов, на экономическую ситуацию, и в том числе на рынок труда, влияют не только спрос, предложение и цены, но и целый комплекс других социально-экономических факторов — инфляция, безработица, баланс политических сил, влияние профсоюзов и т.д.

13.2.4. Марксизм об особенностях рынка труда

В марксистской экономической теории рынок труда определяется как рынок особого рода. Марксисты считают, что только рабочая сила создает стоимость, а все прочие виды ресурсов лишь используются в процессе создания стоимости трудом. Это кардинально отличает рабочую силу от всех прочих ресурсов, обеспечивает ее ключевое значение в хозяйственной жизни.

Кроме того, марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения.

13.2.5. Рынок труда и равновесная заработная плата

Таким образом, ни один из перечисленных выше подходов не дает полного и адекватного представления о механизме функционирования рынка рабочей силы, хотя все они отражают отдельные элементы этого рынка. Если попытаться синтезировать теоретические подходы к рынку труда, то механизм его функционирования будет выглядеть следующим образом.

Учитывая, что рынок труда сегментирован по профессиям, спрос на которые и уровень заработной платы по которым весьма различен, целесообразно рассмотреть механизм установления равновесной заработной платы на рынке какой-либо одной массовой профессии. На подобном рынке равновесная ставка заработной платы будет определяться на пересечении кривых спроса и предложения (рис. 13.3).

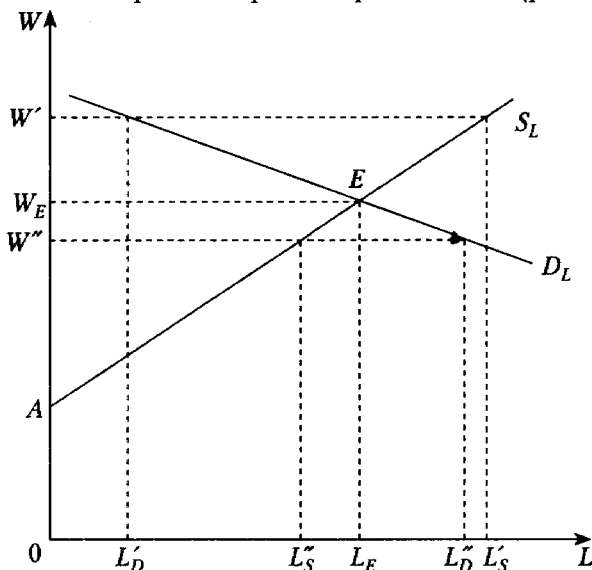


Рис. 13.3. Равновесие на рынке труда

Рисунок отражает ситуацию, когда спрос на труд равен предложению труда (точка E). Данное равновесие происходит при определенном уровне заработной платы (W_E) и при определенном уровне предложения труда (L_E) и спросе на него (D_L). В этом случае спрос на рабочую силу полностью удовлетворен.

При любой другой величине заработной платы, отличной от W_E , равновесие на рынке труда нарушается. Например,

в случае повышения ставки заработной платы до W' предложение на рынке труда ($0 - L'_S$) начинает превышать спрос ($0 - L'_D$). Происходит отклонение от полной занятости: рабочих мест оказывается меньше, чем работников, предлагающих рабочую силу по цене W' . Возникает избыток предложения труда, измеряемый отрезком $L'_D - L'_S$.

При снижении заработной платы по сравнению с равновесной до уровня W'' спрос на рынке труда ($0 - L''_D$) превышает предложение ($0 - L''_S$) на величину $L''_S - L''_D$. В результате образуются незаполненные рабочие места из-за нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

В условиях совершенной конкуренции обе ситуации (безработица и наличие свободных рабочих мест) не могут быть устойчивыми. В условиях же несовершенной конкуренции ситуация рыночного неравновесия — типичная. Наиболее ярким примером неконкурентного рынка служит рынок с сильным влиянием профсоюзов. Основная экономическая задача профсоюзов состоит в повышении заработной платы. Добиваются этого профсоюзы, как правило, с помощью регулярного пересмотра коллективных договоров с предпринимателями, методом стачек и забастовок.

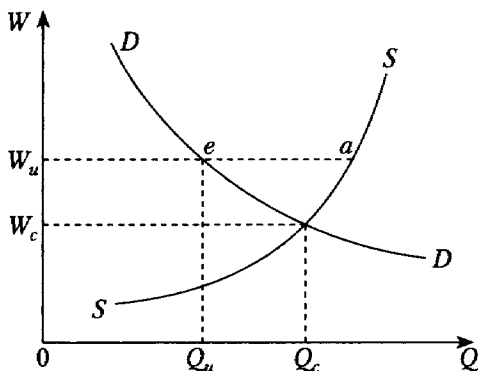


Рис. 13.4. Влияние отраслевых профсоюзов на ставки заработной платы:

SS — предложение труда на равновесном рынке; $W_u aS$ — предложение труда под влиянием профсоюзов; D — спрос на трудовые ресурсы; W_c — равновесная ставка заработной платы; W_u — ставка заработной платы под влиянием профсоюзов; Q — величина труда под влиянием профсоюзов; e — ситуация, когда спрос равен предложению; a — масштабы предложения труда при заработной плате, определяемой влиянием профсоюзов

Так, рост заработной платы может достигаться за счет прямого навязывания профсоюзами более высоких ставок заработной платы, которые фиксируются в коллективных договорах с предпринимателями. Кривая предложения труда при этом перемещается из SS в $W_u a S$. При ставке заработной платы, равной W_w , работодатели будут сокращать занятость с Q_c до Q_u (рис. 13.4).

Необходимо отметить и такое явление на рынке труда, как дискриминация. В России это прежде всего дискриминация временных и особенно нелегальных мигрантов: работодатели часто навязывают им худшие по сравнению с гражданами России аналогичной квалификации условия.

Немалое влияние на рынок труда оказывает и государство, устанавливающее минимальный уровень заработной платы. Так, в США, например, минимальная ставка заработной платы составляет 7,25 долл./ч. В России с июня 2011 г. размер ежемесячной минимальной заработной платы составляет 4611 руб.

13.3. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы

Как уже упоминалось, рынок труда сегментирован, т.е. неоднороден, потому что внутри него функционируют несколько отдельных, не конкурирующих друг с другом рынков рабочей силы. Но внутри каждого сегмента рынка конкуренция существует и определяется прежде всего квалификацией работников и соотношением спроса и предложения на их рабочую силу.

13.3.1. Основные сегменты рынка труда

В частности, можно выделить рынок специалистов с высшим образованием, управляющих и администраторов высшего звена. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации, надежные гарантии занятости. Еще один сегмент рынка труда, также обеспечивающий сравнительно надежные гарантии занятости, охватывает рабочие места техников, административно-вспомогательный персонал и работников средней квалификации. К отдельному рынку высокой степени надежности может быть отнесен рынок высококвалифицированных рабочих.

1.2. Другие сегменты рынка труда охватывают рабочие места, как правило, не требующие специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники обслуживания, неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих.

Первую группу сегментов рынка труда характеризуют высокая мобильность рабочей силы, высокий уровень оплаты труда, широкие возможности для профессионального роста, значительная конкуренция за рабочие места, вторую — высокий уровень безработицы и текучести кадров, слабые карьерные перспективы.

13.3.2. Отраслевая и профессионально квалификационная структура

В отраслевой структуре рабочей силы развитых стран в последние десятилетия прослеживаются две главные тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу приложения труда. В России отраслевая структура занятости уже близка к той, что сложилась в развитых странах, хотя сокращение численности работающих в первичном секторе произошло не из-за достижения им оптимального объема производства, а вследствие упадка ряда его отраслей. Также быстрый рост численности занятых в третичном секторе России происходил не столько за счет современных услуг, сколько за счет торговли и общественного питания. Наконец, схожее с развитыми странами сокращение занятых в промышленности сопровождалось не перетоком рабочей силы в современные отрасли промышленности, а их продолжающимся отставанием от развитых стран (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Среднегодовая численность занятых в экономике по отраслям и видам экономической деятельности

Отрасли	1990 г.		2000 г.		2011 г.	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
Все занятые	75,3	100	64,5	100	67,9	100
Сфера материального производства — всего	41,8	55,5	28,1	43,7	25,5	37,5

Отрасли	1990 г.		2000 г.		2011 г.	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
в том числе:						
промышленность	22,8	30,3	14,5	22,6	13,4	19,7
сельское и лесное хозяйство	10,0	13,2	8,6	13,4	6,7 ¹⁾	9,9
строительство	9,0	12,0	5,0	7,8	5,4	8,0
Сфера услуг — <i>всего</i>	33,5	44,5	36,2	56,3	42,4	62,5
в том числе:						
транспорт и связь	5,8	7,8	5,0	7,8	5,4	7,9
торговля, общественное питание	5,9	7,8	9,4	14,6	13,7 ²⁾	20,2 ²⁾
ЖКХ, производственные виды бытового обслуживания	3,2	4,3	3,3	5,2	5,5 ³⁾	8,1 ³⁾
культура и искусство	1,2	1,7	1,1	1,8	4)	4)
наука и научное обслуживание	2,8	3,7	1,2	1,9	4)	4)
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	4,2	5,6	4,5	5,2	4,6	6,8
образование	6,1	7,9	5,9	9,1	5,8	8,5
финансы, кредит, страхование	0,4	0,5	0,7	1,2	1,2	1,7
государственное управление	1,6	2,1	2,9	4,5	3,8 ⁵⁾	5,6 ⁵⁾
Другие отрасли	2,3	3,1	2,1	3,1	2,5	3,7

1) Включая рыболовство, рыбоводство и охоту.

2) Включая ремонт и гостиницы.

3) Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

4) Эти виды деятельности охвачены предыдущей строкой.

5) Включая обеспечение военной безопасности.

Источник: Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М., 2001. С. 141; Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М., 2012. С. 100–101.

Заметна эволюция и в профессионально-квалификационном составе рабочей силы.

Так, в России растет доля занятых преимущественно физическим трудом. Она уже близка к уровню наиболее развитых стран (в США, например, она составляет 65%), и в 2010 г. доля этой категории занятых превысила 59%. Сюда относятся руководители всех звеньев, специалисты высшего и среднего уровня квалификации, служащие, занятые подготовкой информации и оформлением документации и учетом, служащие сферы обслуживания, работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности, продавцы. Доля представителей рабочих профессий всех уровней квалификации и представляющих преимущественно физический труд составила около 41%.

Другая характерная черта качественной эволюции рабочей силы — рост ее образовательного уровня. По этому показателю Россия находится на одном из ведущих мест в мире. Так, в 2011 г. 29,5% занятых в экономике имели высшее профессиональное образование, среднее профессиональное — 26,9, начальное профессиональное — 19,5, полное среднее — 19,7, основное общее (9 классов) — 3,9 и имели начальное образование и ниже — лишь 0,3%.

13.4. Безработица и ее виды

13.4.1. Сущность и последствия безработицы

Безработица — это термин, обозначающий ту часть экономически активного населения, которая не занята в производстве товаров и услуг, но ищет работу и готова к ней приступить.

Как уже отмечалось, безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В хозяйственной жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. В России используются два статистических показателя безработицы — по стандартам Международной организации труда (МОТ) и по зарегистрированным безработным.

По стандартам МОТ к безработным относятся лица, достигшие 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);

- занимались поисками работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и другие способы, предпринимали шаги к организации собственного дела;

- были готовы приступить к работе.

Но одновременно в нашей стране используется показатель численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости. К подобным безработным относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус безработного.

По данным Федеральной службы по труду и занятости РФ, численность зарегистрированных безработных составила в среднем за 2010 г. 1,6 млн чел. (2,1% рабочей силы), общая же численность безработных в соответствии со стандартами МОТ — 5,6 млн чел. (7,5%). Столь значительные различия в показателях безработицы обусловлены, с одной стороны, большими масштабами теневой занятости в стране, с другой — низкой отдачей от процесса регистрации безработных (низкий уровень получаемых пособий, несоответствие предлагаемых вакансий квалификации безработных и т.д.).

О макроэкономических издержках безработицы говорит закон *Оукена*, отражающий отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП (назван по фамилии американского экономиста **Артура Оукена** (1928–1980)). Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального его значения. В свою очередь, потенциальный ВВП определяется исходя из предположения, что существует естественный уровень безработицы при данных темпах экономического роста. Согласно закону Оукена превышение текущего уровня безработицы на 1% над предполагаемым естественным ее уровнем увеличивает отставание объема ВВП на 2,5–3,0%. Это позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы в стране, превышающим естественный уровень безработицы.

13.4.2. Структура и виды безработицы

К безработным, как правило, относят не только уволенных по различным причинам, но и лиц, добровольно оста-

живших прежнюю работу и предпринимающих попытку найти новую. Структура безработицы по ее причинам включает четыре основные категории рабочей силы: потерявшие работу в результате увольнения; добровольно оставившие работу; пришедшие на рынок труда после перерыва; впервые пришедшие на рынок труда. Соотношение этих категорий зависит прежде всего от фазы экономического цикла.

Среднемесячный уровень безработицы в течение года рассчитывается по формуле

$$L_{ue} = \frac{UE}{LF_c} \cdot 100, \quad (13.1)$$

где L_{ue} — уровень (норма) безработицы, %; UE — среднемесячная численность безработных; LF_c — численность гражданской рабочей силы (экономически активного населения).

Так, в 2011 г., например, численность экономически активного населения в России составила 75,9 млн чел., а численность безработных (по методологии МОТ) — 4,9 млн чел. Соответственно, уровень безработицы был равен 6,4%.

Существуют различные концепции феномена безработицы, однако в целом в экономической науке господствует точка зрения, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому, как, скажем, степень загрузка производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала. Об этом говорит, в частности, *естественный уровень безработицы*, т.е. уровень, обусловленный естественными причинами (текучесть кадров, несоответствие спроса и предложения рабочей силы, демографические факторы), не связанный с динамикой экономического роста. Подчеркнем, что уровень естественной безработицы не зафиксирован раз и навсегда, но медленно меняется. В США, например, этот показатель вырос с 4% в 1990-е гг. до 6–7% в первое десятилетие XXI в.

Поэтому полная занятость вовсе не означает 100%-ной занятости рабочей силы и полного отсутствия безработицы, так как всегда существует естественная безработица. В свою очередь, она вызвана структурной и фрикционной безработицей.

Под *структурной безработицей* понимается безработица, вызванная несоответствием структур спроса и предложения рабочей силы по квалификации, демографическим, географическим и иным критериям.

Фрикционная безработица — это безработица, связанная главным образом с добровольным переходом трудящихся с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу (таким образом, *сезонная* безработица является частью фрикционной безработицы).

Циклическая безработица отражает состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в период экономического спада.

Можно сказать, что циклическая безработица вместе с естественной безработицей в основном определяют уровень всей безработицы в стране.

Определенное представление о видах безработицы в России дает статистика безработицы по обстоятельствам незанятости. В 2010 г., например, 24% безработных не имели работу вследствие увольнения или ликвидации предприятия. Этот показатель скорее имеет отношение к циклической безработице. Еще 24% рабочей силы стали безработными по собственному желанию, а 6% — в связи с окончанием срока временной или сезонной работы по контракту. Эти две причины могут быть отнесены к фрикционной безработице. Еще 19% безработных, имевших опыт трудовой деятельности, лишились работы по другим причинам, а 26% безработных не имели прежде опыта работы. Можно предположить, что значительная часть двух последних категорий имеет отношение к структурной безработице.

Экономисты выделяют и некоторые другие виды безработицы, связанные с различными критериями классификации: ее продолжительностью, вынужденным характером, концентрацией в определенных профессиональных группах, отраслях, регионах или возрастных категориях.

Среди них, в частности, *частичная* безработица, когда трудящиеся вынуждены работать неполный рабочий день ввиду отсутствия работы.

К *скрытой* безработице относят существование нерациональной, неэффективной занятости (например, избыточная для сложившегося уровня развития сельского хозяйства рабочая сила в деревне).

Под *застойной* безработицей понимается ее концентрация среди определенных категорий рабочей силы в течение длительного времени.

Технологическая безработица связана с вытеснением из производства живого труда под влиянием научно-технического прогресса.

13.4.3. Масштабы безработицы

Превышение безработицы над ее естественным уровнем определяется в основном циклическим фактором, т.е. состоянием экономической конъюнктуры в стране. На динамику безработицы влияют, кроме того, экономическая и социальная политика государства, изменения в структуре экономики, демографические факторы, активность профсоюзов.

Разумеется, на практике трудно отделить воздействие структурных факторов от циклических, и поэтому дефиниции, используемые наукой (фрикционная, структурная, циклическая и прочие виды безработицы), достаточно условны. Тем не менее они могут быть полезны, например, для выявления долгосрочных и краткосрочных факторов, влияющих на рынок труда.

В России, по данным статистики, общая численность безработных (в соответствии с методологией МОТ) составила в начале 2011 г. 5,4 млн чел., т.е. около 7,2% рабочей силы. Из них статус официально зарегистрированных безработных имели около 1,6 млн чел. Хотя масштабы безработицы в России все еще весьма велики, они заметно ниже, чем в период экономической катастрофы 1990-х гг. Так, в 1998 г. уровень безработицы составлял 13,2% рабочей силы. Во время последнего кризиса безработица в России также заметно возросла и составляла в 2009 г. 6,4 млн человек, или 8,4% рабочей силы.

В России преобладает «синеворотничковая» безработица. Большая часть безработных (64,5%) в 2010 г. имела среднее образование и ниже, специалисты со средним специальным составляли 20,7 и с высшим образованием — 14,8%.

Остро стоят региональные проблемы безработицы. Так, в целом ряде областей и республик в 2010 г. предложение рабочей силы в десятки раз превышало спрос на нее. Уровень безработицы, например, в Ингушетии составил 48,8%, Чечне — 43,3, Дагестане — 13, Туве — 18,6, Калмыкии — 13,9, Кабардино-Балкарии — 11,4, Бурятии — 15%. В то же время в Москве ощущается нехватка рабочей силы, особенно квалифицированных рабочих многих специальностей, а также строителей, водителей общественного транспорта.

Масштабы безработицы в нашей стране не следует увеличивать. Необходимо иметь в виду существование значительной теневой занятости, не учитываемой официальной

статистикой. Хотя во втором десятилетии XXI в. масштабы теневой занятости в России уменьшились, все еще существует немало видов деятельности (консультативные услуги, репетиторство, ремонт жилья и автомобилей, строительство дач и садовых домиков и т.п.), которая нередко осуществляется без какой-либо регистрации и масштабы которой весьма велики. Все это, вместе взятое, может обеспечить регулярную и нерегулярную занятость многих сотен тысяч человек и, таким образом, скорректировать существующие оценки безработицы.

13.5. Мотивация труда и трудовые отношения

Современная система мотивации труда объединяет как комплекс мер материального поощрения, и прежде всего различные формы оплаты труда, так и нематериального стимулирования работников.

13.5.1. Оплата труда

Существуют несколько наиболее распространенных форм оплаты труда, используемых в рыночной экономике, в том числе и в России. Среди них *повременная* оплата труда, при которой размеры заработной платы работника практически зависят от отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Так, для рабочих часто устанавливаются часовые ставки. *Сдельная* форма предполагает оплату труда работников по количеству (объему) произведенной продукции требуемого качества. К одной из разновидностей сдельной оплаты труда относится *бригадная*, или *коллективная*, когда начисление общей суммы заработной платы и индивидуально каждому работнику происходит, как правило, на основании единого наряда по конечным результатам работы всего коллектива. *Премияльная* форма предусматривает дополнительную оплату к повременному или сдельному заработку.

Основными особенностями развития системы оплаты труда в последнее десятилетие стали: повышение роли повременной заработной платы, широкое распространение премияльной формы оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения.

13.5.2. Современная практика мотивации труда и трудовые отношения

Заметным явлением в сфере трудовых отношений и мотивации труда в развитых странах стало развитие экономиче-

ской демократии как процесса, с одной стороны, продолжающего многолетние усилия по оптимизации управленческих моделей в экономике, а с другой стороны, имеющего целью гармонизацию социальных отношений. *Экономическая демократия* может быть охарактеризована как система, включающая демократизацию собственности фирмы в форме привлечения работников к ее владению (через паи и акции) и участия работников в управлении фирмой, например, через предоставление им значительной производственной автономии, представительство рядовых работников (или профсоюзов, где они имеются) в руководящих структурах фирмы, контроль (в определенных пределах) со стороны работников за деятельностью администрации, предоставление им права голоса при принятии ключевых производственных решений. Важными элементами экономической демократии в фирме можно считать также регулярное информирование работников о ситуации в фирме, наличие постоянно действующей системы подготовки и переподготовки кадров, использование различных дополнительных доходов в зависимости от прибыльности фирмы, создание «кружков качества» и других форм активного участия работников в делах своей фирмы.

В основе данного подхода лежат взгляды тех экономистов, социологов и психологов, которые разделяют тезис о необходимости социальной и производственной активности работника, важности для него содержания труда для полного раскрытия его потенциала. В целом можно утверждать, что во многих западных фирмах идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом (сформирована на концепции американского управленца **Фредерика Тейлора** (1856—1915)) к модели соучастия рядовых работников в деятельности фирмы, основанной на современных концепциях «качества трудовой жизни», «обогащения» и «гуманизации труда». В России практика нематериального поощрения работников и в целом распространение методов экономической демократии пока не получили широкого распространения. Их элементы можно встретить лишь на лучших российских предприятиях и в филиалах отдельных западных корпораций в России.

Трудовые отношения в России регулирует Трудовой кодекс РФ (ТК РФ), принятый в 2001 г. В нем регламентируется весь комплекс вопросов трудового законодательства, содержащий следующие ключевые разделы: трудовые отно-

шения, стороны трудовых отношений; социальное партнерство в сфере труда; трудовой договор, порядок его заключения и прекращения; рабочее время и его режим; время отдыха; оплата и нормирование труда; гарантии и компенсации; трудовой распорядок, дисциплина труда; профессиональная подготовка и переподготовка работников, повышение их квалификации; охрана труда; особенности регулирования труда отдельных категорий работников; защита трудовых прав работников, разрешение трудовых споров.

Новый ТК РФ стал существенным шагом вперед по совершенствованию трудовых отношений в России, их адаптации к реальностям рыночной экономики. Сохраняя основные социальные гарантии советского трудового законодательства (гарантии установленного законом рабочего времени, право на ежегодный отпуск, на дополнительные компенсации и отпуска), он вместе с тем расширил права администрации предприятий по регулированию численности занятых и увольнению работников, по использованию фонда оплаты труда.

Важную роль в регулировании трудовых отношений в России играет Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений — постоянно действующий на федеральном уровне орган, созданный в 1999 г. В ее составе — представители работников в лице профсоюзов, работодатели в лице объединений работодателей и государство в лице Правительства РФ. Задачами Комиссии остаются ведение коллективных переговоров и подготовка генерального соглашения между профсоюзами, работодателями и Правительством РФ, проведение консультаций, урегулирование споров и т.д.

13.6. Государственное регулирование рынка труда

Из-за многообразия особенностей, а также в силу социальной важности рынка рабочей силы он нуждается в государственном регулировании. Можно выделить четыре ключевых направления государственного регулирования рынка труда:

- стимулирование роста занятости и увеличение числа рабочих мест;
- подготовка и переподготовка рабочей силы;

- содействие найму рабочей силы;
- социальное страхование безработицы (в основном выделение средств на пособия безработным).

13.6.1. Концептуальные основы госрегулирования рынка труда

В качестве концептуальной основы деятельности государства на рынке труда до конца 1970-х гг. служили воззрения сторонников активной государственной политики (неокейнсианцев и неинституционалистов). С 1980—1990-х гг. в экономическом регулировании на Западе, в том числе и рынка труда, возобладали концепции сторонников неоклассического направления, прежде всего школы экономики предложения, выступающих за ограничение государственного вмешательства в экономику. В дальнейшем, с начала XXI в., в зависимости от находящихся у власти партий, использовались как неокейнсианские, так и монетаристские рецепты регулирования.

Важной основой регулирования рынка труда в стране с рыночной экономикой служит зависимость между безработицей и инфляцией. Речь идет о так называемой *кривой Филлипса*, графически отражающей нелинейную зависимость между этими двумя величинами (рис. 13.5). Эта зависимость была рассчитана английским экономистом **Олбаном Филлипсом** (1914—1975) на основе данных по Англии, охватывающих период с 1861 по 1958 г. Если допустить, что существует одинаковое соотношение между темпами изменения заработной платы и цен, то модель Филлипса может быть преобразована в соотношение между безработицей и темпами изменения заработной платы. Кривая Филлипса дает варианты выбора: или достаточно высокая занятость с максимальным экономическим ростом, но при быстром росте цен, или достаточно стабильные цены, но при значительной безработице.

Существует модифицированный вариант кривой Филлипса, основывающийся на разработанной нобелевскими лауреатами **Эдмундом Фелпсом** (р. 1933) и **Милтоном Фридменом** (1912—2006) теории естественного уровня безработицы. Согласно этой теории естественный уровень безработицы достигается в ситуации, когда силы, вызывающие повышение и понижение уровня инфляции и заработной платы, уравновешивают друг друга и в результате их дина-

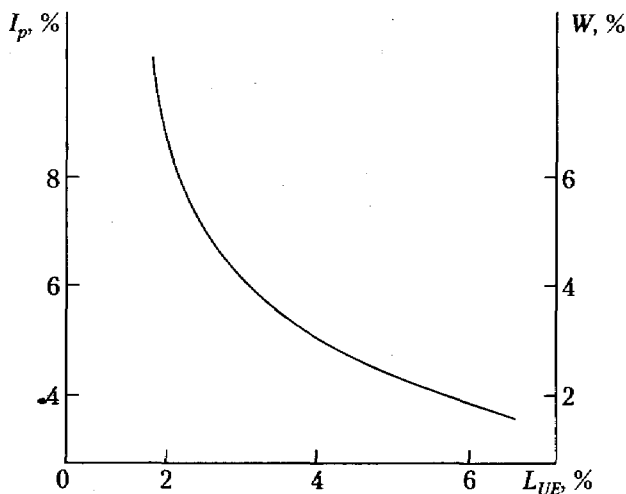


Рис. 13.5. Кривая Филлипса:

I_p — среднегодовой темп прироста цен; L_{UE} — уровень безработицы; W — годовой прирост заработной платы

мика стабильна. При такой трактовке кривая Филлипса имеет отрицательный наклон только в краткосрочном периоде. В длительном периоде, при естественном уровне безработицы с устойчивыми темпами инфляции, эта кривая занимает вертикальное положение (рис. 13.6).

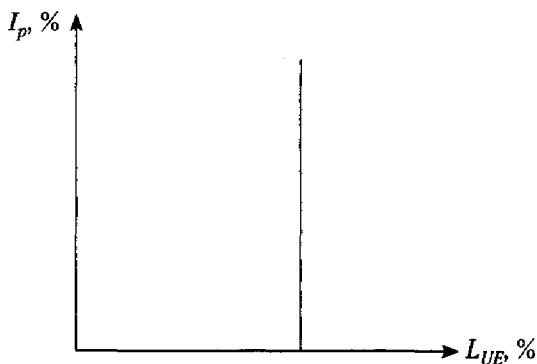


Рис. 13.6. Модифицированная кривая Филлипса:

L_{UE} — уровень безработицы; I_p — среднегодовой темп прироста цен

Долгие годы кривая Филлипса служила базой социально-экономического регулирования в странах Запада. Многие западные экономисты и сейчас исходят из того, что существует однонаправленное движение изменений в заработной плате и ценах и разнонаправленное — в данных величинах и безработице. Однако было немало примеров, когда безработица и инфляция приобретали не обратную, а прямую связь: несмотря на рост безработицы, цены продолжали расти. Это вызывает критику обоснованности кривой Филлипса как надежного регулятора в экономике.

13.6.2. Биржи труда и частные посреднические фирмы

Особое место в системе регулирования рынка труда занимают биржи труда (службы занятости, трудоустройства, содействия найму). Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа.

К основным направлениям деятельности бирж труда относятся:

- регистрация безработных;
- регистрация вакантных мест;
- трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу;
- изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;
- тестирование лиц, желающих получить работу;
- профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных;
- выплата пособий.

В России в 2010 г. в органы государственной службы занятости за содействием в трудоустройстве обратились 6 млн чел. Из них получили работу 3,9 млн (более 65%).

Вместе с тем на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм (рекрутинговых компаний), эффективность деятельности которых высока. Так, в США действует около 15 тыс. таких компаний, немало таких фирм есть и в России. В развитых странах большинство граждан трудоустраиваются уже не через биржи труда, а обращаясь

непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций или с помощью рекрутинговых агентств.

Законодательство большинства стран содержит основные условия получения пособия по безработице. Так, в США максимальный срок его получения составляет 26 недель (в некоторых случаях он может быть продлен еще на 13 недель), средненедельное пособие по стране (при довольно больших различиях по отдельным штатам) в 2009 г. составляло 310 долл. В России в 2011 г. минимальный размер ежемесячного пособия по безработице составил 850 руб., максимальный — 4900 руб.

13.6.3. Законодательное регулирование рынка труда в России

Законодательное регулирование занятости и безработицы в России осуществляется в соответствии с Законом РФ от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (далее — Закон о занятости), Положением о порядке регистрации безработных граждан и условий выплаты пособий по безработице, принятым Правительством РФ 17.11.1992 № 877, поправками к Закону о занятости от 20.04.1996 № 36-ФЗ и от 10.01.2003, № 8-ФЗ, а также ТК РФ.

В соответствии с российским законодательством центр занятости, где зарегистрирован безработный, обязан в течение 10 дней со дня обращения по возможности предложить ему два варианта подходящей работы, а впервые ищущему работу, не имеющему профессии, — два варианта получения профессиональной подготовки или оплачиваемой работы в пределах транспортной доступности.

В случае невозможности предоставления указанным гражданам подходящей работы из-за отсутствия необходимой профессиональной квалификации им может быть предложено пройти профессиональную подготовку или повысить квалификацию по направлению службы занятости. Кроме того, гражданам, ищущим работу, может быть предложено участие в общественных работах на добровольной основе.

Решение о признании граждан безработными принимается центром занятости не позже 11 календарных дней со дня предъявления всех необходимых документов. При этом безработными не признаются те, кто отказался от двух предложенных вариантов работы, а также впервые ищущие работу,

отказавшиеся от двух вариантов профессиональной подготовки.

Решение о назначении пособия по безработице принимается центром занятости одновременно с решением о признании гражданина безработным. Размеры пособий по безработице дифференцируются в зависимости от категорий граждан, признанных в установленном порядке безработными:

- уволенным с предприятий по уважительным поводам, имевшим до увольнения оплачиваемую работу не менее 12 календарных недель на условиях полного рабочего дня, пособие выплачивается в течение первых трех месяцев в размере 75% среднего заработка за последние два месяца работы, в течение следующих четырех месяцев — 60%, в дальнейшем — 45%, но во всех случаях не ниже минимального размера заработной платы, установленного законодательством РФ, и не выше прожиточного минимума в данной республике, крае или области;

- уволенным по собственному желанию без уважительных причин в течение всего предусмотренного законом срока уплачивается сумма пособия, равная 40% уровня регионального прожиточного минимума;

- уволенным за нарушение трудовой дисциплины выплачивается пособие в размере не более 30% регионального прожиточного минимума;

- уволенным с предприятий на любых основаниях, но не имевшим за последний год 12 недель оплачиваемой работы пособие выплачивается в размере минимальной заработной платы;

- гражданам, ищущим работу впервые, а также стремящимся возобновить трудовую деятельность после длительного (более одного года) перерыва пособие по безработице выплачивается только в размере установленной законодательством минимальной заработной платы.

Продолжительность периода выплаты пособия по безработице не может превышать 12 календарных месяцев в суммарном исчислении. Выплата пособия прекращается в случаях трудоустройства безработного, прохождения профессиональной подготовки, повышения квалификации или переподготовки с выплатой стипендии, назначения ему пенсии.

Государственное регулирование проблем занятости и безработицы в Российской Федерации осуществляет Мини-

стерство труда и социального развития России, а также его органы на местах — центры и службы занятости (биржи труда). Это же ведомство разрабатывает и реализует общую государственную политику в области труда, развития трудовых отношений на основе социального партнерства, предотвращения и разрешения трудовых конфликтов, охраны труда, подготовки и переподготовки кадров.

Выводы

1. Трудовые ресурсы — одни из прочих экономических ресурсов, подчиняющихся законам спроса и предложения на соответствующем рынке труда. Вместе с тем этому ресурсу, как и механизму рынка труда в целом, присущи существенные особенности. Здесь регуляторами служат не только макро- и микроэкономические факторы, но и многие факторы социального и социально-психологического характера.

2. В экономической науке существует несколько основных концепций функционирования рынка труда. Ведущие среди них — неоклассический, монетаристский, кейнсианский, институциональный и марксистский подходы. Каждая из концепций в отдельности не дает полной и адекватной картины функционирования рынка рабочей силы и не отражает отдельные его элементы.

3. Современный рынок труда в развитых странах с рыночной экономикой сегментирован на несколько неконкурирующих рынков. Это рынки квалифицированных (первичных) и неквалифицированных (вторичных) рабочих мест, рынки наукоемких и традиционных отраслей экономики.

4. В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг. В профессиональной структуре рабочей силы преобладающей категорией стали работники преимущественно умственного труда. Численность работников физического труда сокращается как абсолютно, так и относительно.

5. Безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. В западной экономической науке преобладает концепция, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования трудовых ресурсов. В зависимости от причин возникновения безработицы выделяют несколько ее типов: структурную, циклическую, естественную, фрикционную, сезонную, скрытую и др. В среднем уровень безработицы составляет 5–7% численности рабочей силы. В России в результате экономического кризиса уровень безработицы в 1998 г. составлял более 13%, в 2011 г. — 7,2%.

6. Среди основных направлений государственного регулирования рабочей силы можно выделить программы: 1) по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе; 2) подготовке и переподготовке кадров; 3) содействию найму рабочей силы; 4) социальному страхованию безработицы.

7. Теоретической основой деятельности государства на рынке труда длительное время служили кейнсианство и институционализм. С начала 1980-х гг. возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику. В 1990-е гг. государство вновь расширило свое влияние на сферу труда, прежде всего через увеличение ассигнований на образование и подготовку кадров.

8. Особое место в системе регулирования рынка труда занимают биржи труда (службы занятости, содействия найму). Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. В их функции входят регистрация безработных, их трудоустройство, изучение конъюнктуры рынка труда, тестирование, профессиональная ориентация и переподготовка безработных, выплата пособий.

9. Современная система мотивации труда объединяет меры материального и нематериального стимулирования работников. Можно констатировать, что в настоящее время во многих странах идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом к модели «соучастия», основанной на концепциях «качества трудовой жизни» и «гуманизации» труда.

Термины и понятия

Человеческий капитал

Трудовые ресурсы

Рабочая сила

Экономически активное население

Безработица

Естественный уровень безработицы (естественная безработица)

Структурная безработица

Фрикционная безработица

Циклическая безработица

Сезонная безработица

Частичная безработица

Скрытая безработица

Застойная безработица

Технологическая безработица

Закон Оукена

Кривая Филлипса

Экономическая демократия

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит механизм функционирования рынка труда?
2. Каковы основные концепции рынка труда в экономической науке?
3. В каком направлении эволюционирует современный рынок труда?
4. Что такое сегментация рынка труда?
5. Что показывает кривая Филлипса?
6. Какова современная отраслевая и профессионально-квалификационная структура рабочей силы?
7. Что в экономической статистике понимается под безработицей?
8. Какова норма безработицы, если численность рабочей силы 80 млн чел., а число безработных 4 млн чел.?
9. Каковы основные направления государственного регулирования рынка труда?
10. Чем занимается биржа труда?
11. Что охватывает кадровая работа в фирмах?
12. Что включает понятие экономической демократии?
13. Какие используются формы оплаты труда?

Глава 14

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РЕСУРС

14.1. Особенности предпринимательства как экономического ресурса

14.1.1. Что такое предпринимательский ресурс?

Предпринимательский ресурс (предпринимательские способности, предпринимательство) — способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов: труда, земли, капитала, знаний — для осуществления хозяйственной деятельности.

Этот ресурс охватывает предпринимателей, предпринимательскую (рыночную) инфраструктуру, а также предпринимательскую культуру.

К предпринимателям относятся владельцы компаний и их менеджеры, а также индивидуальные предприниматели. Но границы слоя предпринимателей расплывчаты. Так, часть владельцев компаний не принимают участия в их управлении, а большинство менеджеров низшего звена — в основном простые исполнители, но не организаторы, и поэтому они также не могут быть отнесены к предпринимателям.

Предпринимательская (рыночная) инфраструктура охватывает различные институты рыночного хозяйства. Это не столько банки и биржи, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические компании, хозяйственное законодательство вообще, сколько такие базовые институты рынка, как защита частной собственности, свобода предпринимательства, конкуренция. О состоянии предпринимательской инфраструктуры в той или иной стране говорят издаваемые Всемирным банком ежегодники «Осуществляя бизнес» (*Doing Business*), оценивающие ее в 183 странах по рейтингу «легкости» ведения бизнеса, преимущественно малого (рейтинг составлялся на базе 10 более узких рейтингов — открытия фирмы, получения лицензии на строительные работы, подключения к электросетям, регистрации

собственности, получения кредита, защиты прав инвесторов, налогов, доступа к внешней торговле, разрешения хозяйственных споров, процедуры банкротства). В последние годы в первую пятерку входили такие государства и территории, как Сингапур, Гонконг, Новая Зеландия, Дания, США. Россия и другие страны БРИКС — Китай, Индия, Бразилия и ЮАР занимали в этом рейтинге соответственно 120, 91, 132, 126 и 35 место в 2012 г.

Следующий элемент предпринимательского ресурса — это культура предпринимательства, и прежде всего такая ее часть, как этика хозяйственной жизни (хозяйственная этика, предпринимательская этика). Если культура предпринимательства имеет длительную историю, если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, если значительная часть общества склонна к предпринимательству (это называют предпринимательским духом общества), то подобная предпринимательская культура способствует высокому предпринимательскому потенциалу страны.

14.1.2. Предпринимательский доход

Предпринимательская способность как ресурс имеет свою специфическую оплату — предпринимательский доход. В реальной хозяйственной жизни его трудно выделить, тем не менее это не абстрактная экономическая категория.

Предпринимательский доход — это та плата, которую получает предприниматель за свою организаторскую работу по объединению и использованию экономических ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов, за хозяйственные инициативы (инновации) и монопольную рыночную власть.

В экономической теории предпринимательский доход делят на две части: нормальную прибыль (см. 2.3) и прибыль свыше нее. К первой относят как бы гарантированный доход предпринимателя, своего рода его заработную плату; ко второй — плату за риск, инновации, монопольную власть. Понятно, что величина предпринимательского дохода колеблется прежде всего за счет второй составляющей.

14.1.3. Условия для реализации и развития предпринимательского ресурса

Можно утверждать, что предпринимательские способности как ресурс более эффективно реализуются в усло-

виях максимально либеральной экономической системы. Конечно, при условии высокой квалификации основной массы предпринимателей, отличной рыночной инфраструктуры, устоявшейся культуры предпринимательства. Подобными характеристиками обладают в первую очередь развитые страны.

В России, как и в остальных странах мира, реализация и дальнейшее наращивание предпринимательского потенциала обусловлено прежде всего двумя обстоятельствами — стадией экономического развития страны и национальной экономической моделью.

Стадия экономического развития, на которой находится Россия, подразумевает, что значительная часть предпринимателей еще не имеет хорошего профессионального образования, слабы и неэффективны многие институты рыночной инфраструктуры, низка предпринимательская культура. Первая из этих характеристик в России улучшается из-за высокого уровня образования всего населения, есть прогресс в рыночной инфраструктуре, но предпринимательская культура развивается медленно, особенно такой ее элемент, как хозяйственная этика.

Для российской экономической модели традиционна тесная связь предпринимателей с государственным аппаратом. Это обусловлено тем, что, во-первых, в стране сохраняется огромное число государственных и полугосударственных фирм (начиная от «Газпрома» до муниципальных предприятий, в управлении которыми активно участвуют и менеджеры, и чиновники). Во-вторых, многие из российских чиновников сами являются негласными предпринимателями (лишь формально выйдя из бизнеса на период государственной службы или создав свой бизнес за счет взяток и других форм использования своего положения на госслужбе), руководя своими фирмами через подставных лиц. В-третьих, в ходе ускоренной приватизации большинство российских олигархов стали таковыми во многом по воле высших российских чиновников и остаются в силе благодаря своему согласию на вмешательство этих чиновников в хозяйственную жизнь своих бизнес-групп. В-четвертых, очень велика зависимость даже неприватизированных частных фирм от государственного аппарата из-за высокой бюрократизации и коррумпированности всей жизни в стране, в том числе хозяйственной.

14.1.4. Основные барьеры для предпринимательства

Вышесказанное подтверждается Всемирным экономическим форумом. В его ежегодных докладах о конкурентоспособности стран мира используется стандартный набор из 15 проблем, мешающих бизнесу в той или иной стране с точки зрения местных предпринимателей (табл. 14.1).

Таблица 14.1

Основные проблемы, испытываемые частным бизнесом в странах БРИКС (доля респондентов, указавших на очень большое значение проблемы, %)

Проблемы	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР	Справочно: США
Коррупция	20,5	9,2	15,8	6,0	9,0	2,2
Неэффективность государственной бюрократии	11,9	9,7	12,7	11,1	16,4	15,0
Преступность и хищения	5,9	1,0	1,0	1,0	4,1	1,1
Ставки налогов	9,3	8,1	1,9	17,2	0,7	14,1
Доступ к финансированию	10,0	13,1	6,2	3,9	4,4	9,5
Инфляция	4,1	10,2	7,5	0,3	0,6	7,1
Налоговое администрирование	6,0	5,7	6,2	18,7	0,7	10,8
Низкая трудовая этика рабочей силы	3,1	4,0	2,7	0,6	3,7	6,1
Неадекватность квалификации рабочей силы	7,1	5,2	5,1	7,4	19,7	6,8
Неадекватность инфраструктуры	4,3	6,4	20,4	17,5	10,8	3,1
Трудовое законодательство	2,3	2,2	5,7	10,1	18,5	7,1

Проблемы	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР	Справочно: США
Нестабильность экономической политики	4,5	9,9	7,6	0,9	6,1	6,5
Валютное регулирование	1,1	4,2	0,7	2,1	1,3	2,7
Нестабильность правительства/перевороты	1,6	1,9	2,8	0,5	0,0	2,5
Плохое здоровье населения	1,7	1,5	0,7	0,8	0,3	1,0
Недостаточные возможности для инноваций	6,5	7,6	3,0	1,8	3,4	4,3

Источник: World Economic Forum. World Competitiveness Report 2012–2013. Geneva, 2012. P. 116, 138, 324, 359, 365.

При анализе табл. 14.1 следует отдавать себе отчет, что она свидетельствует не о размахе проблем для предпринимательства в той или иной стране по сравнению с другими странами (хотя американцы ставят инфляцию на пятое-шестое место среди волнующих их проблем, она в их стране остается ниже, чем в странах БРИКС), а о наиболее актуальных проблемах для предпринимателей даже в странах с относительно хорошими условиями для предпринимательства, как в США. Для российского предпринимательства в пятерку главных проблем входят те три, что порождены большим и недостаточно эффективным госаппаратом, — это коррупция, неэффективность государственной бюрократии, высокие налоги, а также две такие проблемы, как доступ к финансированию и неадекватность квалификации рабочей силы. При расширении списка главных барьеров для предпринимательства в России на основе анкетирования ее предпринимателей к ним прибавляются такие, как отсутствие поддержки со стороны властей, а также нехватка квалифицированной рабочей силы.

14.2. Формы бизнеса и их соотношение

14.2.1. Организационно-правовые формы предпринимательства

С организационно-правовой точки зрения предпринимательство в России осуществляется в следующих формах:

- *предприниматель без образования юридического лица*. Эта форма охватывает как индивидуальных предпринимателей, так и крестьянские (фермерские) хозяйства. Простота регистрации и отчетности, льготное налогообложение делают эту форму самой массовой в России и мире. Однако индивидуальный предприниматель (фермер) отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом;

- *товарищество (полное и на вере)*. Участники этой формы предпринимательства также отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом и к тому же несут *субсидиарную ответственность*, то есть отвечают по обязательствам всех других участников (хотя это можно рассматривать как распределение риска убытков, ведущее к их уменьшению для каждого из членов товарищества). Что касается товарищества на вере, то в нем имеются один или несколько участников, которые не принимают участия в осуществлении хозяйственной деятельности товарищества, но зато несут риск убытков только в пределах своего вклада;

- *производственный кооператив (артель)*. Эта форма объединяет физических лиц (не менее пяти) и основана на их личном трудовом (или ином) участии и объединении их имущественных взносов. Артель отвечает по своим обязательствам только принадлежащим ему имуществом, но члены артели несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам;

- *общество с ограниченной ответственностью (ООО)*. Его участники (один или несколько, но не более 50) имеют доли в уставном капитале, однако не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества только в пределах стоимости принадлежащих им долей, хотя продавать свою долю они должны в первую очередь другим участникам;

- *акционерное общество (открытое и закрытое)*. Его уставный капитал разделен на акции. Акционеры не отвечают по обязательствам этого общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, только в пределах

стоимости принадлежащих им акций. Участники открытого акционерного общества могут продавать свои акции без согласия других акционеров, а само открытое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу, а также обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой баланс, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Закрытое акционерное общество распространяет свои акции по закрытой подписке, его акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества, а вся численность акционеров не должна превышать 50. Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью часто называют компаниями (корпорациями, на американский манер);

• *государственные и муниципальные унитарные предприятия.*

Унитарным предприятием называется фирма, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Это предприятие находится в государственной или муниципальной собственности, которое принадлежит унитарным предприятиям на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (в последнем случае это предприятие по российскому гражданскому праву является федеральным казенным предприятием, например, в форме государственных корпораций — «Ростехнологии», «Роснано» и др.). Руководитель унитарного предприятия назначается собственником, а само унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Обратим внимание на то, что многие полностью или частично принадлежащие государству и муниципалитетам фирмы являются не унитарными предприятиями, а акционерными обществами (например, «Газпром») или обществами с ограниченной ответственностью.

В законодательстве США выделяют индивидуальное частное предприятие (*proprietorship*), партнерство (*partnership*) и корпорация (*corporation*), при этом каждая из форм имеет свои виды и подвиды. Индивидуальное предпринимательство — это аналог такой российской формы, как предприниматель без образования юридического лица.

Партнерством (аналог российского товарищества) называется форма организации коллективной хозяйственной деятельности, при которой группа лиц, именуемых полными партнерами (*general partners*), управляют бизнесом и несут равную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом, а другие лица — партнеры с ограниченной ответственностью (*limited partners*) — могут инвестировать в развитие бизнеса, но не могут быть вовлечены в управление и потому отвечают по обязательствам бизнеса только в размере инвестированного ими капитала.

Корпорация (аналог общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества) — это форма предпринимательства, участники которой отвечают по ее обязательствам лишь ограниченно, в объеме тех средств, которые обобществляются для совместного ведения дел в виде паев или долей акций.

Из почти 30 млн хозяйствующих субъектов в США на индивидуальные частные предприятия приходится более 70%, партнерства — 10, корпорации — 20%. В то же время по доле в общем объеме продаж картина выглядит совершенно иначе — лидерство здесь прочно удерживают корпорации: на их долю в 2010 г. пришлось около 85% общего объема продаж в экономике, на долю партнерств и индивидуальных предприятий приходилось соответственно 8 и 7%. Разумеется, о значении той или иной организационно-правовой формы предпринимательства говорит прежде всего именно объем продаж, а не количественное распределение тех или иных предприятий. Из сказанного выше следует, что доминирующей формой собственности в США в начале XXI в. остается корпоративная частная собственность.

По мнению американских экономистов, к наиболее значимым преимуществам корпорации относятся способность привлекать инвестиции за счет эмиссии акций, возможность нанимать для управления высококвалифицированный менеджмент, а также отсутствие непосредственной связи между собственностью фирмы и ее деятельностью, что способствует эффективной аллокации финансовых ресурсов. Главные недостатки корпорации — частая бюрократизация управления, необходимость согласования интересов акционеров при принятии решений, возможность злоупотреблений со стороны управляющих, сложность процедуры организации и регистрации.

Существенными преимуществами индивидуальных частных предприятий считаются легкость организации, часто не требующей регистрации, и простота в принятии управленческих решений, а их недостатками — нехватка финансов

квалификации при управлении предприятием. Основные достоинства партнерств — это более высокие возможности финансирования деятельности, связанные с аккумулярованием ресурсов всех работников партнерства, относительная легкость (по сравнению с корпорациями) организации регистрации, а главные недостатки — это частая нехватка финансовых ресурсов и управленческих навыков, более сложный процесс принятия управленческих решений, связанный с согласованием интересов членов товарищества.

14.2.2. Классификация предпринимательства по размерам

В экономической теории разные формы предпринимательства называются одним термином — *фирмы*. Поэтому в экономико-теоретическом смысле все вышеописанные организационно-правовые формы предпринимательства в России можно назвать фирмами (даже если это предприниматель без образования юридического лица) и продолжить их классификацию.

Прежде всего, это классификация фирм по размерам. Именно размеры фирм лежат в основе термина *формы бизнеса*, который трактуется по-разному, но чаще как отнесение той или иной фирмы к малому, среднему, крупному бизнесу. Иногда вместо него используют термины *предпринимательская структура экономики* или *структура бизнеса*, но последний чаще трактуют как отнесение фирмы к одной из организационно-правовых форм предпринимательства. Иная трактовка термина *формы бизнеса* — деление фирм по их принадлежности на частный и государственный сектор (точнее, государственный и муниципальный).

Экономика представляет собой совокупность крупных, средних и малых фирм, сочетание которых не одинаково в разных отраслях экономики и определяется прежде всего эффектом масштаба (см. 11.3). На практике главным препятствием для установления веса в экономике разных форм бизнеса остаются национальные особенности статистики. Так, статистика США относит к малому бизнесу фирмы с численностью работающих не более 500 чел., к среднему бизнесу — от 500 до 1000 чел., а статистика России включает в малый бизнес фирмы с численностью работающих не более 100 чел., в средний — не более 250 чел. Кроме того, произведенную в домашних хозяйствах продукцию статистика учитывает, но не включает в малый бизнес исходя из прин-

ципа, что домашние хозяйства производят продукцию преимущественно для собственных нужд, а не для рынка, хотя во многих странах значительная часть продукции, особенно сельскохозяйственной, производится именно в домашних хозяйствах (в 2011 г. в России хозяйства населения произвели 43% сельхозпродукции страны, и фактически именно они выполняли в российском сельском хозяйстве роль малого бизнеса, а не крестьянские (фермерские) хозяйства, на которые приходилось лишь 9% сельскохозяйственной продукции).

Если к крупным компаниям отнести те, чей годовой объем реализации превышает 1 млрд долл. США, то в конце предыдущего десятилетия таких компаний в России насчитывалось 197, а ориентируясь на оборот в минимум 500 млн долл., то более 372 (если немного понизить планку, то 400, включая компании государственного сектора). Из этих четырех сотен компаний 8 действовали в агропромышленном комплексе, 194 — в промышленности (в том числе в ТЭК — 59, металлургии — 29, химии и нефтехимии — 19, машиностроении — 44, пищевой и табачной промышленности — 25), 25 функционировали в строительстве, 32 работали на транспорте и в связи, 37 являлись банковскими и страховыми компаниями, а 76 функционировали в торговле¹. По авторской оценке, они (включая крупные компании госсектора) производят около 45–50% российского ВВП.

К среднему бизнесу, по российской методологии, относятся предприятия с числом занятых от 100 до 250 и с объемом реализации от 100 до 400 млн руб. Если же к средним компаниям отнести те, что не входят в 400 ведущих, но оборот которых превышает 10 млн долл., то их было около 13 тыс. На них приходится, оценочно, около 35–40% российского ВВП (опять же с учетом компаний государственного сектора).

Большинство крупных и значительная часть средних фирм в России объединены в *интегрированные бизнес-группы*, которые представляют собой связанные капиталом и/или неимущественными аффилированными отношениями межфирменные объединения, управляемые из одного центра принятия решений (чаще всего это физические лица, т.е. олигархи). В России, предположительно, несколько сотен

¹ 400 крупнейших компаний России // Эксперт. 2009. № 38. С. 102, 116–135.

таких бизнес-групп, действующих как на общенациональном, так и на региональном уровне, как в одной отрасли, так и в нескольких. Если принять за минимум объем продаж в 700 млн долл., или 20 тыс. работников, то в прошлом десятилетии, по данным исследования Всемирного банка, в России действовали 22 частные бизнес-группы, созданные в основном на базе приватизированных предприятий и контролируемые всего 40 физическими лицами. На эти 22 бизнес-группы приходилось около 40% продаж промышленной продукции. Около десятка бизнес-групп существовало и в государственном секторе. Высокая концентрация собственности в российском крупном и среднем бизнесе обуславливает заметную специфику их корпорационного управления. В отличие от англосаксонской модели с ее распыленной собственностью и концентрацией управления в руках менеджеров в российских компаниях и бизнес-группах стратегические решения принимают собственники, круг которых, как правило, узок. Говоря языком экономической теории, в российском крупном и среднем бизнесе собственность слабо отделена от управления.

Малый бизнес занимает скромное место в российской государственно-олигархической модели. В нем занято около 10–15% работающих (с учетом внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) и выпускается примерно такая же часть ВВП. Основная масса работающих в этом бизнесе занимается торговлей и ремонтом (27%), производством готовых изделий (18), строительством (16), операциями в сфере недвижимости (16), сельским и лесным хозяйством, охотой и рыболовством (8%). Малый бизнес имеет немало преимуществ перед крупным — он более мобилен и поэтому быстрее адаптируется к вызовам внешней среды, во многих малых фирмах быстрее внедряются научно-технические и управленческие нововведения. К недостаткам малого бизнеса можно отнести меньшие возможности по привлечению финансовых средств и меньшие возможности от экономии на масштабе выпуска продукции. Хотя в России малому бизнесу в 2000-е гг. значительно снизили налоговую нагрузку и облегчили налоговое администрирование, однако он продолжает страдать из-за отсутствия льготного кредитования, больших административных барьеров, коррупции и преступности. По сравнению с крупными и средними компаниями малый бизнес переносит

сит эти проблемы особенно тяжело из-за своих невысоких финансовых и производственных возможностей.

Слабое развитие малого предпринимательства в России во многом связано с неразвитостью механизмов его государственной поддержки. В то же время в развитых странах существует хорошо разработанная система государственной поддержки малого бизнеса. Так, в США государство активно поддерживает малое предпринимательство: еще в 1953 г. было создано специальное федеральное ведомство — Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), призванное оказывать финансовую, консультативную и организационную помощь мелким предпринимателям и имеющее более 100 отделений в столицах штатов и крупных городах. Многие услуги АМБ предоставляются бесплатно. Кроме того, АМБ предоставляет также займы из собственных источников (на сумму не более 150 тыс. долл.), участвует в займах коммерческих банков (если эти займы на сумму не менее 350 тыс. долл.), предоставляет государственные гарантии в размере до 90% суммы займа (но не более чем на сумму в 350 тыс. долл.). Помимо деятельности АМБ малый бизнес в США получает поддержку от региональных органов исполнительной власти, при которых действуют 19 тыс. комиссий по экономическому развитию. Главная цель этих комиссий — способствовать в конкретном регионе развитию бизнеса, росту производства перспективных товаров и услуг, имеющих спрос именно в данной местности. Данные комиссии оказывают малому бизнесу финансовую поддержку (предоставление государственных кредитов и кредитных гарантий) и помощь в подготовке кадров, техническую помощь (в том числе оказание и оплату консультационных и проектных услуг; юридическую, организационно-финансовую, проведение инженерных разработок, маркетинговую и т.п.), а также административно-хозяйственные услуги (аренда помещений, бухгалтерские услуги, услуги административного характера).

14.3. Государственный сектор как элемент предпринимательского ресурса

При анализе предпринимательства целесообразно, наряду с малым, средним и крупным частным бизнесом, выделять также тот, что находится в полной или преобладающей государственной и муниципальной собственности.

14.3.1. Понятие государственного сектора

Государству принадлежат не только предприятия и организации, производящие общественные услуги (их часто называют общественным сектором), но и многие предприятия реального и финансового сектора. Вместе взятые, они называются *государственным сектором*, хотя и его часто именуют общественным, особенно в экономической теории.

Государственный сектор имеет в России как классические, так и специфические для государственного сектора черты. К классическим чертам можно отнести его концентрацию в социальной инфраструктуре (социальное обеспечение, здравоохранение, образование, ЖКХ), науке и культуре, а также производственной инфраструктуре (транспорт, связь, электроэнергетика).

Из специфики российского госсектора отметим его заметное присутствие в добывающей и обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, банковском секторе. Другая специфическая черта — расплывчатые границы государственного сектора, так как в России немало фирм, в которых государству принадлежат не все акции, а лишь большинство (примером может быть опять же «Газпром», где государству принадлежит 52% акций, а частному бизнесу — 48%), а также фирм, в которых у государства меньшинство акций или даже только *золотая акция*, дающая лишь право вето на принятие стратегических решений. Эти две черты — присутствие государственного сектора в нетрадиционных для него отраслях и расплывчатость его границ — следствие как чрезмерной роли государства в российской экономике, так и активного использования им административно-правовых инструментов госрегулирования (например, через ту же «золотую акцию»).

Основу государственного сектора составляют полностью принадлежащие государству государственные учреждения (их в стране около 60 тыс.), государственные унитарные предприятия (около 9 тыс.), компании с государственным участием (из них лишь около 5 тыс. находятся в государственной собственности не менее чем на 50%). На эти учреждения, предприятия и компании (с преобладанием государственной собственности) приходится около 24% основных фондов страны и в них занято 24% всех работников. Они производят большую часть социальных услуг, научных исследований, услуг транспорта и связи, а также выпускают около

14% продукции добывающей промышленности (в том числе треть нефти), 13% производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также 9% продукции обрабатывающей промышленности (преимущественно военной)¹. В целом государственный сектор выпускает 30—35% российского ВВП (остальное приходится на частный сектор, включая фирмы с непреобладающим государственным участием), в Белоруссии его доля еще выше, а в развитых странах она обычно составляет около 30%.

С 2000-х гг. ранее непрерывно падающая доля государственного сектора перестала снижаться, так как приватизация стала сочетаться с приобретением в государственную собственность приватизированных активов для укрепления ранее созданных государственных акционерных компаний (активы частной компании «ЮКОС» были выкуплены государственной компанией «Сургутнефтегаз»), образования новых государственных компаний (прежде всего путем организации из отдельных компаний государственных холдингов «Объединенная авиастроительная корпорация», «Объединенная судостроительная корпорация», «Росгеология» и др.), а также для создания государственных корпораций.

14.3.2. Российские госкорпорации

Это «Ростехнологии», «Росатом», Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ), Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта («Олимпстрой»), Фонд содействия реформированию ЖКХ плюс де-факто государственной корпорацией является создаваемый с 2008 г. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. *Государственные корпорации*, в отличие от госкомпаний, — некоммерческие организации, поэтому не подпадают под закон о банкротстве, на них не распространяется законодательство о государственных закупках, они имеют широкий доступ к государственному бюджету, налоговые льготы и не обязаны предоставлять подробную отчетность о своей хозяйственной деятельности. Для этого под каждую из государственных корпораций был

¹ Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / науч. ред. Е. Т. Гайдар. М., 2010. С. 433—452.

принят отдельный федеральный закон и выделены большие средства (пакеты акций, имущественные комплексы, денежные средства из бюджета — от 6 до 7% консолидированного бюджета в 2007 и 2008 гг.).

(Государственные корпорации начали активно создаваться в 2000-е гг. для решения конкретных социально-экономических и управленческих задач, с которыми рынок и государство плохо справляются. С точки зрения экономической теории и мировой практики часть из них выполняет функции институтов развития (ВЭБ, АСВ), другие являются агентами правительства по выполнению отдельных функций (АСВ, «Олимпстрой», Фонд содействия реформированию ЖКХ, Фонд содействия развитию жилищного строительства), квазимилистерствами («Росатом» вместо прежнего Минатома), квазихолдингами («Ростехнологии» с их более чем 400 акционерными обществами).

Пока еще трудно говорить об эффективности госкорпораций. С одной стороны, есть сигналы, что в ряде госкорпораций она невелика несмотря на то, что размер заработной платы руководителей госкорпораций, как правило, гораздо выше, чем оклад федерального министра. В то же время ВЭБ и АСВ проявили себя во время кризиса 2008—2009 гг. как важные инструменты поддержания финансовой стабильности, предоставляя огромные кредиты ведущим российским компаниям и страхуя банковские вклады.

Сосредоточение огромных активов в руках государственных корпораций с их недостаточно четкой регламентацией, задачами и функциями вызывает опасения, что это передача государственных полномочий в распоряжение агентов, действия которых ограничены еще меньше, чем у государственных органов. Возможно, что некоторые государственные корпорации снижают уровень отраслевой конкуренции будучи фактически естественными монополиями. Поэтому звучат предложения по преобразованию госкорпораций в государственные акционерные компании, которые действуют на базе российского акционерного законодательства.

14.3.3. Естественные монополии в России

Ряд государственных корпораций, государственных компаний и унитарных предприятий остаются почти абсолютными монополистами в производстве некоторых товаров и услуг как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

ципальном уровнях. Это прежде всего гидро- и атомная электроэнергия, газ и газопроводные услуги («Русгидро», «Росатом», «Газпром»), услуги по предоставлению электросетей, нефтепроводов и железных дорог (ФСК ЕЭС, «Транснефть», РЖД), почтовые услуги (ФГУП «Почта России»), а также услуги ЖКХ.

В России их традиционно называют естественными монополиями, хотя для естественных монополий характерно технологическое обоснование (см. 12.6), которое не может полностью объяснить монополизм некоторых из них, например «Газпрома». Тем не менее они подпадают под действие Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях», и поэтому государство через Федеральную службу по тарифам (ФСТ) регулирует цены и тарифы на их товары и услуги через ежегодное установление пределов роста цен на их продукцию. Но эти пределы часто оказываются выше предполагаемых темпов инфляции и поэтому еще больше ее увеличивают. Так, если за 2005–2010 гг. потребительские цены в России выросли на 81%, то на услуги ЖКХ — на 181%.

Главные причины такой проинфляционной политики государства — желание обеспечить прибыльность естественных монополий, получить доходы в государственный бюджет за счет налогообложения их доходов, а также декларируемое стремление повысить энергоэффективность (через приближение российских цен на топливо и энергию к мировым) и добиться самокупаемости услуг ЖКХ.

14.3.4. Государственно-частное партнерство

Государственно-частное партнерство (Public-private partnership), т.е. кооперация государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов, становится все более заметным явлением в мире. Роль государства как единственного поставщика общественных благ далеко не очевидна. Поэтому государство может не только разрешать частному бизнесу самостоятельно предоставлять эти блага (тем более если осязаемая часть населения предпочитает не получать их бесплатно, а платить за них, как это происходит в развитых странах), но и пытаться осуществлять их предоставление в партнерстве с частным бизнесом. Для этого существующая государственная соб-

ственность передается в концессию, аренду, лизинг, а также производятся новые объекты на правах совместного предприятия.

Российское руководство продвигает идею государственно-частного партнерства (ГЧП). Тем более что некоторые формы ГЧП уже существуют в России, прежде всего в рамках появившихся в ходе приватизации компаний, в которых доля государства не преобладает.

Идея расширения ГЧП имеет как сторонников, так и противников в России. В пользу расширения такого вида партнерства приводят довод, что это партнерство можно рассматривать как новую волну приватизации, но медленную и под сильным контролем государства, от которой не будет таких негативных побочных эффектов, как от ускоренной приватизации 1990-х гг. Против расширения государственно-частного партнерства выдвигается довод, что эффективное партнерство возможно только при подробно разработанном законодательстве в этой области, снижении уровня коррупции, а также при полной ясности и предсказуемости экономической политики, а без этого можно ожидать только формального участия бизнеса в проектах государства в целях самосохранения, коррупционной смычки с госчиновниками и получения ими «теплых» мест в руководстве данными проектами.

14.4. Создание и ликвидация, банкротство и санация, слияние и поглощение фирмы

14.4.1. Открытие и закрытие фирмы

Процедура создания (открытия) фирмы начинается со следующих шагов: определение предмета и целей деятельности фирмы, а также ее организационно-правовой формы, выявление потребностей в капитале, поиск партнеров или акционеров (если необходимо), составление учредительных документов (учредительного договора и устава, утвержденных учредителями). Большинство этих шагов отражается в *бизнес-плане*. Это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный внутрифирменный документ, описывающий не только предмет и цели деятельности фирмы, но и пути их достижения и ожидаемые результаты. Как правило, бизнес-план состоит из резюме, анализа рынка и существующей на нем конкуренции, производственной

программы фирмы, ее сбытовой программы, финансового состояния, инвестиционной программы.

В России фирмы подлежат государственной регистрации. Процесс регистрации предполагает предоставление в государственные органы (Единый государственный реестр юридических лиц или Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей) заявления о регистрации, учредительных документов фирмы, согласия антимонопольного ведомства на создание фирмы, а также документов, подтверждающих наличие у фирмы уставного капитала. После регистрации фирма становится на учет в местных налоговых органах.

После этого фирма получает разрешение на свое открытие от уполномоченных государственных органов или просто уведомляет их об этом. Дело в том, что в России различают уведомительный и разрешительный порядок открытия фирмы. Первый порядок означает, что фирма после государственной регистрации и постановки на учет в налоговых органах уведомляет уполномоченные госорганы (Роспотребнадзор, Ространспортнадзор или Федеральное медико-биологическое агентство) о том, что она приступила к работе. Уведомительный порядок открытия фирмы в России распространяется на 43 вида экономической деятельности, и прежде всего на такие, как торговля, бытовые и гостиничные услуги, автомобильный транспорт, производство тканей, одежды и обуви, мукомольное и хлебобулочное производство, выпуск молочной продукции, соков и безалкогольных напитков. На все остальные виды хозяйственной деятельности (т.е. подавляющее большинство) в России распространяется разрешительный порядок, при котором фирма перед началом работы должна получить разрешение в форме лицензии от уполномоченного государственного органа.

Закрытие фирмы происходит из-за ее реорганизации, ликвидации или банкротства. При реорганизации фирма может преобразоваться (например, изменить предмет и цели деятельности, свою организационно-правовую форму), слиться (объединиться) с другой фирмой или быть ею поглощенной (присоединенной), разделиться или выделить из себя новую фирму. Закрытие фирмы путем ее ликвидации происходит по решению ее учредителей или суда. Учредители ликвидируют фирму, как правило, из-за ее недостаточной эффективности или по причине завершения выполнения фирмой своих задач, а суд чаще всего ликвидирует фирму из-за нару-

нения ею законодательства. На банкротстве остановимся подробнее.

Банкротство (несостоятельность) — это признанная судом неспособность фирмы в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам (для физических лиц это сумма, превышающая 10 тыс. руб., для юридических лиц — 100 тыс. руб.) и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (в течение трех месяцев).

Процедура банкротства происходит в России на основании Федерального закона от 26.10.2002 № 127-93 «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 03.12.2011). Он рекомендует потенциальным или уже объявленным банкротам проводить *санацию (финансовое оздоровление)*, т.е. меры по предупреждению банкротства или восстановлению платежеспособности фирмы уже в ходе банкротства. На фирме-банкроте суд вводит режим наблюдения и назначает временного управляющего для сохранности имущества, которым фирма будет расплачиваться с кредиторами, а для соразмерного удовлетворения их требований одновременно вводит конкурсное управление и назначает конкурсного управляющего. Однако фирма-банкрот вправе с согласия кредиторов обратиться к суду с просьбой о введении внешнего управления и назначении внешнего управляющего для осуществления процедуры финансового оздоровления, которое проводится ради восстановления платежеспособности и погашения задолженности по согласованному графику, т.е. фактически для осуществления детализированной санации. Кроме того, у банкрота есть возможность заключить с кредиторами мировое соглашение о выплате им задолженности в целях прекращения процедуры банкротства на любой его стадии. Таким образом, законодательство о банкротстве имеет своей задачей, во-первых, дать фирме возможность реструктуризовать свои долги и, во-вторых, в установленном порядке осуществить выплаты кредиторам в пределах располагаемой собственности должника.

14.4.2. Слияние и поглощение фирм

Слияние представляет собой объединение двух фирм или более в одну более крупную. Такие операции чаще всего являются добровольными и нередко проходят по варианту, предполагающему обмен акциями между участниками.

По многим показателям слияние напоминает поглощение, но чаще приводит к изменению имени фирмы (часто объединяя названия прежних фирм) и смене торговой марки. Слияние нередко вызывает озабоченность в связи с антимонопольным законодательством. Слияния могут быть следующих типов:

- горизонтальные слияния, когда объединяющиеся фирмы производят однородную продукцию в одной и той же сфере промышленности;
- вертикальные слияния, когда фирмы заняты в разных технологических циклах производства однородной продукции;
- слияния в конгломерат, когда фирмы работают в совершенно разных отраслях.

Под термином *поглощение* понимается покупка одной фирмы другой. Это напоминает слияние, однако при поглощении не возникает фирмы. Выделяют дружественные и враждебные поглощения. В первом случае речь идет о непосредственной покупке одной фирмы другой. Акционеры покупаемой фирмы в этом случае получают вознаграждения за свои акции или, что чаще, согласованное количество акций покупающей фирмы. Враждебное поглощение представляет собой покупку одной фирмы другой независимо от предпочтений последней. Это может произойти только путем покупки акций, находящихся в свободном обороте, так как покупателю необходимо приобрести акции покупаемой фирмы из внешних источников, не вступая в переговоры с ее советом директоров.

Существует целый ряд причин, по которым одна фирма хочет приобрести другую. Некоторые поглощения являются так называемыми оппортунистическими: приобретаемая фирма может быть попросту недорогой или, к примеру, поглощаемая фирма может решить, что это в ее интересах — быть поглощенной, дабы не обанкротиться. Другие поглощения совершаются в стратегических целях, когда принцип доходности приобретаемой фирмы уходит на второй план. Например, одна компания может приобрести другую не из-за ее доходности, а из-за того, что она может способствовать распространению товаров головной компании на новых рынках. Другими мотивами поглощений могут быть стремление к нивелированию рынков, стремление избежать дополнительной конкуренции.

Выводы

1. Предпринимательские способности (предпринимательский ресурс, предпринимательство) можно оценить как экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру. Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы — труд, капитал, земля, знания.

2. С организационно-правовой точки зрения предпринимательство в России осуществляется в следующих формах: предприниматель без образования юридического лица, товарищество (полное и на вере), производственный кооператив (артель), общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество (открытое и закрытое), государственные и муниципальные унитарные предприятия. В законодательстве США выделяют индивидуальное частное предприятие (*proprietorship*), партнерство (*partnership*) и корпорация (*corporation*), при этом каждая из форм имеет свои виды и подвиды.

3. Большинство крупных и значительная часть средних фирм в России объединены в интегрированные бизнес-группы, которые представляют собой связанные капиталом и/или неимущественными аффилированными отношениями межфирменные объединения, управляемые из одного центра принятия решений (чаще всего это физические лица, т.е. олигархи). В России, предположительно, несколько сотен таких бизнес-групп, действующих как на общенациональном, так и на региональном уровне, как в одной отрасли, так и в нескольких.

4. Слабое развитие малого предпринимательства в России во многом связано с неразвитостью механизмов его государственной поддержки. В то же время в развитых странах существует хорошо разработанная система государственной поддержки малого бизнеса.

5. При анализе предпринимательства целесообразно, наряду с малым, средним и крупным частным бизнесом, выделять также тот, что находится в полной или преобладающей государственной и муниципальной собственности и называется общественным или государственным сектором. В России государственный сектор имеет как традиционные, так и специфические для госсектора черты. К традиционным чертам можно отнести его концентрацию в социальной инфраструктуре (социальное обеспечение, здравоохранение, образование, ЖКХ), науке и культуре, а также производственной инфраструктуре (транспорт, связь, электроэнергетика). Из специфики российского госсектора отметим его заметное присутствие в добывающей и обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, банковском секторе. Другая специфическая черта — расплывчатые границы государственного сектора, так как в России немало фирм, в которых государству принадлежат не все акции, а лишь большинство, а также фирм, в которых у государства

меньшинство акций или даже только «золотая акция». Присутствие государственного сектора в нетрадиционных для него отраслях и расплывчатость его границ — следствие как чрезмерной роли государства в российской экономике, так и активного использования им административно-правовых инструментов госрегулирования.

6. Государственно-частное партнерство, т.е. кооперация государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов, становится все более заметным явлением в мире. Роль государства как единственного поставщика общественных благ далеко не очевидна. Поэтому государство может не только разрешать частному бизнесу самостоятельно предоставлять эти блага (тем более если ощутимая часть населения предпочитает не получать их бесплатно, а платить за них, как это происходит в развитых странах), но и пытаться осуществлять их предоставление в партнерстве с частным бизнесом. Для этого существующая государственная собственность передается в концессию, аренду, лизинг, а также возводятся новые объекты на правах совместного предприятия.

7. Процедура создания (открытия) фирмы начинается с определения предмета и целей деятельности фирмы, ее организационно-правовой формы, выявления потребностей в капитале, поиска партнеров или акционеров (если необходимо), составления учредительных документов (учредительного договора и устава, утвержденных учредителями). В России фирмы подлежат государственной регистрации, после которой она становится на учет в местных налоговых органах, а также получает разрешение на свое открытие от уполномоченных госорганов или просто уведомляет их об этом (уведомительный порядок открытия фирмы в России распространяется лишь на 43 вида экономической деятельности). Закрытие фирмы происходит из-за ее реорганизации, ликвидации или банкротства.

8. Слияние представляет собой объединение двух фирм или более в одну более крупную. Такие операции чаще всего являются добровольными и нередко проходят по варианту, предполагающему обмен акциями между участниками. Под термином «поглощение» понимается приобретение одной фирмы другой. Это напоминает слияние, однако при поглощении не возникает фирмы. Выделяют дружественные и враждебные поглощения.

Термины и понятия

Предпринимательский ресурс (предпринимательские способности, предпринимательский потенциал, предпринимательство)

Предпринимательский доход

Предприниматель без образования юридического лица

Товарищество (полное и на вере)

Субсидиарная ответственность

Производственный кооператив (артель)

Общество с ограниченной ответственностью
Акционерное общество (открытое и закрытое)
Государственные и муниципальные унитарные предприятия
Формы бизнеса
Интегрированные бизнес-группы
Государственный сектор
«Золотая акция»
Государственная корпорация
Государственно-частное партнерство
Бизнес-план
Банкротство (несостоятельность)
Санация (финансовое оздоровление)
Слияние
Поглощение

Вопросы для самопроверки

1. Что означает термин «предпринимательский потенциал»?
2. Какие фирмы относят к крупному, а какие к малому бизнесу?
3. Каково место крупного бизнеса в российской экономике?
4. Каковы причины слабого развития малого бизнеса в России?
5. В каких отраслях обычно концентрируются предприятия малого бизнеса?
6. Каковы основные организационно-правовые формы предпринимательства?
7. Что означает банкротство предприятий и какие оно влечет экономические последствия?
8. В чем состоит различие между слиянием и поглощением компании?

Глава 15

РЕСУРСЫ ЗНАНИЙ

15.1. Знания как экономический ресурс

Знания — это совокупность сведений в различных областях. Знаменитый английский ученый средневековья **Роджер Бэкон** (1214—1294), доказывая, что знания увеличивают власть человека над природой и приносят ему практическую пользу, высказал мысль: «знание — сила».

Тысячи лет человечество жило такой жизнью, когда быт, уровень материального достатка, производительность труда одних поколений мало отличались от быта, уровня жизни и эффективности труда предшествующих поколений. Экономическое развитие шло весьма медленно, темпы экономического роста были мало ощутимы. По расчетам британского историка экономики **Ангуса Мэддисона** (1926—2010), среднегодовые темпы экономического роста в расчете на душу населения в 1—1000 гг. были равны нулю, а в 1000—1500 гг. составляли 0,05%. Поэтому уровень экономического развития Московского царства мало отличался от того уровня, который был в Киевской Руси полтысячи лет до этого (ВВП в расчете на душу населения в ценах 1990 г. составлял 499 долл. США в 1500 г. против 400 долл. в 1000 г.). Но если сравнить это с современным уровнем экономического развития России (4626 долл. на душу населения в 2001 г. в ценах 1990 г., по данным Мэддисона)¹, то разница будет огромной, и прежде всего за счет быстрого экономического роста в XIX и XX вв. несмотря на продолжавшиеся войны, социальные потрясения и экономические кризисы.

Что же так ускорило экономический рост России и других стран в последние века? Это прежде всего знания. Не выделявшиеся классиками экономической теории в отдельный

¹ *Maddison A. The World Economy: Historical Statistics. OECD, 2005. P. 262—263.*

экономический ресурс, знания стали не менее, если не более важным фактором, чем остальные экономические ресурсы. Так, Всемирный экономический форум относит к третьей, инновационной стадии развития (см. 6.1) те национальные экономики, у которых рост не менее чем на 30% обеспечивается инновациями, т.е. реализованными новыми знаниями.

Однако возрастающее значение знаний как экономического ресурса пока недостаточно осмыслено экономической теорией. Ведущей признается *гипотеза экономики знаний* (базируется на знаниях экономики, инновационной экономики). Она построена на идее, что для инновационной стадии развития характерны не только большие накопленные и быстро возрастающие ресурсы знаний, но и то, что они модифицируют механизм функционирования экономики и она становится экономикой знаний. Подобная экономика базируется в основном на производстве и потреблении специфического продукта — знаний. А специфика знаний как продукта, согласно указанной гипотезе, состоит в следующем:

- для производства знаний не требуется большого количества природных ресурсов, а часто и капитала. Поэтому у экономики знаний меньше зависимость от природных ресурсов и капитала и больше — от человеческого капитала;
- знания весьма мобильны и к тому же являются преимущественно общественным благом, а поэтому доступны многим. Отсюда экономика знаний меньше зависит от четкости соблюдения прав собственности;
- в отличие от остальных продуктов рост использования знаний не ведет к их убывающей отдаче, к тому же у знаний нет перепроизводства. Это сглаживает присущую рыночной экономике цикличность (см. гл. 3 учебника «Макроэкономика»). Однако пока что это только гипотеза.

Для исследования знаний как ресурса можно использовать следующую методологическую схему: знания открываются прежде всего наукой, распространяются по каналам информации, усваиваются в основном через образование, реализуются через инновации. Составные части этой схемы можно рассматривать в качестве компонентов знаний как ресурса, а экономику знаний — как экономику, которая активно реализует эти компоненты знаний.

Всемирный банк для оценки уровня знаний в стране разработал *индекс знаний* (*knowledge index*), представляющий собой среднеарифметическую величину трех сложносоставных субиндексов: а) сложившейся в стране инновацион-

ной системы (на основе оценки внешней торговли правами интеллектуальной собственности, масштабов регистрации патентов, количества публикаций в научных журналах); б) образования и опыта населения в деле создания, распространения и использования знаний (через оценку уровня грамотности, охвата населения средним и послешкольным образованием); в) развития в стране информационно-коммуникационных технологий (на базе оценки распространения телефонов, компьютеров и Интернета).

При добавлении к этим трем субиндексам еще одного – благоприятности экономического и институционального режима страны для эффективного использования имеющихся и новых знаний и процветания в ней предпринимательства (составляется на базе оценки тарифных и нетарифных барьеров для импорта, качества госуправления и «правления закона») – получаем *индекс экономики знаний (knowledge economy index)*. Максимальная величина индексов и субиндексов составляет 10 баллов (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Индекс экономики знаний и индекс знаний, баллы

Страна	Индекс		Субиндекс			
	экономики знаний	знаний	благоприятности экономического и институционального режима	инноваций	образования	информационно-коммуникационных технологий
США	8,77	8,89	8,41	9,46	8,70	8,51
Германия	8,90	8,83	9,10	9,11	8,20	9,17
Япония	8,28	8,53	7,05	9,08	8,43	8,07
Китай	4,37	4,57	3,79	5,99	3,93	3,79
Индия	3,06	2,89	3,57	4,50	2,26	1,90
Бразилия	5,58	6,05	4,17	6,31	5,61	6,24
ЮАР	5,21	5,11	5,49	6,89	4,87	3,38
Россия	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16

Источник: <http://go.worldbank.org/JGAO5XE940>

Из таблицы видно, что Россия по сравнению с другими странами БРИКС имеет неплохие субиндексы, характеризующие разные компоненты знаний, однако ее субиндекс экономического и институционального режимов для использования этих знаний низок. Поэтому наша страна оценивается Всемирным банком как страна с хорошими ресурсами знаний, но с малоразвитой экономикой знаний. Этому мешает сам характер национальной экономической модели — в России это олигархический государственный капитализм с его союзом коррумпированной бюрократии и олигархов-монополистов, который во многом ориентирован на экономический рост за счет ренты, а не инноваций.

15.2. Наука

Наукой называется, во-первых, система знаний (в том числе в какой-либо области), во-вторых, процесс открытия новых знаний, в-третьих, сфера экономики, которая этим занимается.

Когда говорят о науке как о сфере открытия знаний, то в качестве синонима употребляют термины «научные исследования», «научные исследования и разработки» (НИР), научные исследования и опытно-конструкторские работы» (НИОКР, *Research and development, R&D*). Предпоследний термин наиболее употребим в России, последний — в мире.

Научные ресурсы страны характеризуются объемом и качеством накопленных знаний и способностью страны к их воспроизводству через НИОКР. Объем накопленных в стране знаний можно измерять прежде всего количеством зарегистрированных в ней отечественных и иностранных патентов. Способность страны воспроизводить знания измеряется объемом финансирования науки (например, расходами на НИОКР по отношению к ВВП страны) и производительностью труда научных работников (объемом ежегодно регистрируемых в стране патентов отечественного происхождения, индексом цитирования (частота ссылок в ведущих научных изданиях мира на работы исследователей данной страны) или просто количеством статей).

Отдельные показатели научных ресурсов в мире

Страны	Общее количество действующих патентов в 2010 г., шт.	Подано патентных заявок (в скобках — только от национальных заявителей), 2010 г., шт.	Расходы на НИОКР, млрд долл. США по ППС, 2010 г.	Доля расходов на НИОКР* по отношению к ВВП в 2010 г., %	Численность персонала, занятого в НИР (в скобках — только исследователи), в пересчете на полную занятость в 2007 г., чел.	Опубликовано статей в естественно-научных журналах в 2009 г., шт.
США	2 017 318	490 226 (241 977)	401,6*	2,9	... (1 387 882)	208 601
Германия	514 046	59 245 (47 047)	86,2	2,8	489 145 (282 063)	45 003
Япония	1 423 432	344 548 (290 081)	137,3*	3,3	935 182 (709 691)	49 622
Китай	564 769	391 177 (293 066)	154,1*	1,5*	1 502 472 (1 223 756)	74 019
Индия	37 384	34 287 (7252)	...	0,8**	318 443 (118 936)	19 917
Бразилия	40 022	22 686 (2705)	...	1,1*	...	12 306
ЮАР	...	6383 (821)	4,7**	0,9*	...	2 864
Россия	181 904	42 500 (28 722)	32,8	1,2	912 291 (460 078)	14 016

* 2009 г.

** 2008 г.

Источники: Индикаторы науки: 2009. Статистический сборник. М., 2009. С. 308—335; <http://wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/>; <http://data.worldbank.org/indicator>

Россия сохраняет одно из ведущих мест в мире по численности персонала, занятого в НИР — в конце прошлого десятилетия на нашу страну приходилось около 7% от численности исследователей в мире (табл. 15.2). Однако производительность труда в российской науке невелика, если судить по соотношению численности исследователей и числу поданных национальными заявителями патентных заявок, и особенно по числу публикаций в естественно-научных журналах. Во многом это следствие резкого сокращения в постсоветские годы финансирования НИОКР (в бывшем СССР в 1990 г. на НИОКР тратилось около 3,5% всего ВВП, в основном на исследования военного назначения).

В свою очередь, это объясняется не столько «экономией» государства на науке (в структуре затрат на НИОКР продолжает доминировать государство), сколько несбывшимися надеждами на то, что к этому финансированию активно подключаются частные фирмы. Эти надежды не оправдались потому, что в условиях невысокой конкуренции на внутреннем рынке и больших возможностей рентопользования (от монопольного и олигопольного положения, связей с госаппаратом и т.д.) частный бизнес России слабо заинтересован в проведении по его заказам НИОКР. В конечном счете слабое финансирование НИОКР в России со стороны бизнеса остается главной причиной невысоких расходов на науку в нашей стране.

15.3. Информационные каналы

Такими каналами являются прежде всего *информационно-коммуникационные отрасли (информационные и коммуникационные технологии, ИКТ)*, которые передают и обрабатывают информацию. Масштабы ИКТ в той или иной стране измеряются различными способами. Так, Международный телекоммуникационный союз использует для этого *индекс развития ИКТ (ICT Development Index)*. Он рассчитывается на базе 11 показателей, объединенных в три субиндекса, — доступа (наличие телефонов, компьютеров, широкополосного интернета), использования (доля пользователей Интернетом и мобильной телефонной связью), умения (уровень образования населения).

Индекс развития ИКТ в 2011 г., баллы

Страна	Индекс развития ИКТ	Субиндекс		
		доступа	использования	умения
США	7,48	7,50	6,37	9,65
Германия	7,39	8,66	5,73	8,17
Япония	7,76	7,81	7,29	8,59
Китай	3,88	4,12	2,24	6,70
Индия	2,10	2,48	0,45	4,63
Бразилия	4,72	5,35	2,67	7,53
ЮАР	3,42	3,79	1,46	6,61
Россия	6,00	6,69	3,90	8,79

Источник: International Telecommunication Union. Measuring the Information Society 2012. Geneva, 2012. P. 21, 38, 42, 46.

Сильные и слабые места российских ИКТ приведены в табл. 15.3. С одной стороны, это высокий уровень умения пользоваться ИКТ (точнее, уровень естественно-научного образования населения), а с другой — все еще недостаточно высокий уровень использования ИКТ, что связано с низкой компьютеризацией нашего общества. В 2011 г. Интернетом пользовались 49% взрослых жителей России, в то время как в Германии — 83%, хотя у России этот показатель быстро улучшается.

15.4. Образование

С точки зрения экономической теории, *образование* — это процесс получения знаний и связанных с ними навыков и умений, а также их накопленный запас.

По характеру знаний различают общее и профессиональное образование, по объему знаний — начальное, среднее, высшее.

В соответствии с теорией человеческого капитала (см. рис. 13.1) более высокий уровень образования порождает более высокую производительность труда и, соответственно,

более высокую оплату труда. Этим теория человеческого капитала объясняет растущую в мире тягу к образованию. Но если для развитых стран стоит вопрос о переходе в долгосрочной перспективе к всеобщему среднему и высшему профессиональному образованию, то для менее развитых стран — это введение системы обязательного среднего общего образования, а для многих — ликвидация неграмотности и введение системы обязательного начального образования.

В России уровень образования населения весьма высок и, более того, продолжает быстро расти, обгоняя уровень образования населения многих развитых стран (см. табл. 15.1, 15.3). Особенно большой количественный прогресс достигнут в высшем образовании. Молодая часть населения России и их родители ответили на социально-экономические потрясения и вызовы последних двух десятилетий резким притоком абитуриентов в высшие учебные заведения, тем более что доступность высшего образования в России повысилась из-за роста числа вузов почти в два раза, хотя этот рост и происходил прежде всего за счет увеличения платного образования. В результате по охвату молодого поколения послешкольным образованием и численности студентов на 10 тыс. населения Россия входит в группу мировых лидеров.

Однако проблемой остается недостаточно высокое качество образования в нашей стране: в мировые рейтинги входят лишь единицы российских вузов, а по результатам периодических обследований, проводимых в рамках программы *PISA*, российские школьники старших классов показывают результаты, которые ниже средних для большинства развитых стран.

Кроме того, на системе переподготовки кадров работники с уже полученным профессиональным образованием проходят краткосрочное переобучение для получения новых профессий или повышения квалификации в рамках старой профессии. В области экономики знаний это верхний этаж системы непрерывного знания. Но в России предприятия тратят на это только 0,4% от своих расходов на персонал, тогда как во Франции, например, они обязаны тратить не менее 1,5% от фонда оплаты труда. Распад налаженной в советское время системы переобучения является, вероятно, главной причиной того, что в 2011 г. ожидаемая продолжительность обучения (количество лет обучения поступившего

в школу ученика) в России составляла 14,1 года, что на четверть выше среднемирового показателя, но ниже среднего для наиболее развитых стран (15,9 года).

Еще одна проблема российского образования — перекося среди выпускников средней школы в сторону высшего образования при нарастающем в стране дефиците специалистов с начальным и средним профессиональным образованием. При этом подобный дефицит не может быть смягчен за счет миграционного притока, т.к. уровень квалификации мигрантов в целом невысок. Как выход из этой ситуации предлагается выпускать больше специалистов с дипломом прикладного бакалавриата (трехлетние программы, сохраняющие статус высшего образования).

15.5. Инновации

Инновация (нововведение) — это реализация результатов НИОКР.

Масштабы инноваций (нововведений) в стране определяются уровнем экономического развития страны (важно, на какой стадии развития находится экономика), спросом внутреннего рынка на инновации, системой поддержки инноваций. Масштабы инноваций важнее масштабов НИОКР, так как именно инновации меняют уровень развития страны, а они могут опираться на достижения как отечественных, так и иностранных НИОКР (через импорт лицензий, патентов, ноу-хау, машин и оборудования).

Свою коррекцию в инновации вносит меняющийся характер *научно-технического прогресса (НТП)*. Под этим термином, как правило, подразумевают освоение новых знаний по технологии производства продукции. НТП как процесс можно представить следующим образом: в результате фундаментальных научных исследований совершаются открытия (т.е. принципиально новые знания), в ходе прикладных научных исследований на основе новых и старых открытий появляются изобретения (т.е. новые продукты и новые технологии) и усовершенствования (доработка ранее изобретенных продуктов и технологий), которые затем внедряются в хозяйственную жизнь через инновации.

Однако НТП идет неравномерно. Теория длинных волн, выдвинутая русским экономистом Кондратьевым (см. 8.7),

Базируется на идее, что открытия и изобретения осуществляются циклично, волнами длиной в 40–50 лет, порождая большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Развивая теорию длинных волн, российский экономист **Сергей Юрьевич Глазьев** (р. 1961) выдвинул *теорию смены технологических укладов*, которая предполагает, что с конца XVIII в. (т.е. с начала промышленной революции) в развитых экономиках произошло пять технологических укладов и сейчас происходит переход к шестому (предположительно охватит 2010–2050 гг.), для которого будет характерна опора на нанотехнологии, биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Важный элемент этой теории — идея, что смена технологического уклада влечет изменения в экономическом механизме и экономической политике. Так, шестой уклад, возможно, потребует большего макроэкономического планирования, роста институтов поддержки экономического развития и фондов финансирования инновационной активности, а также создания электронного правительства¹.

Во всех технологических укладах, кроме двух последних, фирмы осуществляли инновации эпизодически или в лучшем случае систематически. В последних двух укладах фирмы делают это непрерывно, превращая экономику в инновационный конвейер. Непрерывности инновационного процесса, помимо постоянного спроса на инновации, помогает национальная *инновационная система*. В широком значении это система спроса, предложения и поддержки инноваций в стране, в узком — система поддержки инноваций.

Для поддержки инноваций применяют такие рычаги, как льготное налогообложение, технопарки и особые экономические зоны, а также *венчурный бизнес*, занимающийся финансированием инноваций. Ведь инновации, особенно в случае создания новых инновационных фирм (базирующихся на инновациях), — процесс с очень высокими хозяйственными рисками, так как основная часть инноваций не окупается или окупается плохо, хотя успешно реализованные инновации, наоборот, дают высокую прибыль. Венчурный бизнес ведется в форме частных и государственных вен-

¹ Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М., 2010. С. 83, 87.

чурных фондов (фондов финансирования инновационной активности, фондов поддержки инноваций) и управляющих этими фондами компаний. Поэтому спрос на инновации и венчурный бизнес служат ключевыми элементами всех национальных инновационных систем в широком смысле.

Инновационная активность российских фирм невелика: в российской промышленности в конце прошлого десятилетия доля фирм и организаций, осуществлявших технологические инновации, составила около 9%, тогда как в Германии — почти 63, Польше — 23%. Это связано с рядом причин:

- сказывается невысокий уровень конкуренции внутри России, мало стимулирующий спрос российских предприятий на разработку и внедрение новых отечественных технологий и закупку иностранных (судя по статистике, в промышленности позволить себе технологические инновации могут прежде всего крупные фирмы);

- слаба финансовая система страны, тормозящая получение кредитов на инвестиции вообще, в особенности связанные с высоко рискованными инновациями;

- невелика поддержка государством инноваций: в конце прошлого десятилетия удельный вес фирм и организаций промышленности, получивших финансирование на осуществление технологических инноваций из средств бюджета, в России составил 0,8%, Германии — 9,2, Польше — 3,1%¹. Государственные средства (из государственного бюджета или государственных внебюджетных фондов) составляют ничтожную долю затрат российской промышленности на инновации (6—7%).

В результате Россия занимает скромные позиции в *глобальном инновационном индексе*, который составляется Европейским институтом делового администрирования и демонстрирует уровень инновационной активности в стране и условия для этого. По последнему подсчету наша страна заняла 51 место из 141, проигрывая не столько по такому субиндексу, как результаты инновационной активности, сколько по субиндексу условий для инновационной активности. Китай, Индия, Бразилия и ЮАР по величине этого индекса занимали соответственно 34, 64, 58 и 54 места.

Для решения проблемы активизации инновационной деятельности в России государство в последние годы фор-

¹ Индикаторы инновационной активности: 2009. Статистический сборник. М., 2009. С. 458, 460.

мирует национальную инновационную систему, делая в ней упор на венчурный бизнес под патронажем государства: государственные компании «Роснано» (соучаствует в проектах по освоению нанотехнологий как миноритарный инвестор) и «Российская венчурная компания» (организует и финансирует венчурные фонды и отбор управляющих этими фондами компаний), Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий (поддерживает стартующие в этой сфере компании) и др.

Для активизации инновационной деятельности государственных компаний и государственных корпораций используются административные методы, а для содействия росту научной деятельности в вузах используется поддержка лучших вузов из бюджета.

Созданы и особые экономические зоны, часть которых (несколько технико-внедренческих зон) нацелена на поддержку инновационного процесса, начал действовать международный инновационный центр «Сколково».

Выводы

1. Не выделявшиеся классиками экономической теории в отдельный экономический ресурс (наряду с трудом, капиталом, предпринимательством, природными ресурсами), знания стали не менее, если не более важным фактором, чем остальные экономические ресурсы. Возрастающее значение знаний отражает гипотеза экономики знаний (экономики, базирующейся на знаниях, инновационной экономики, новой экономики). Она базируется на идее, что для стадии экономического развития характерны не только большие накопленные и быстро возрастающие ресурсы знаний, но и то, что они модифицируют механизм функционирования экономики и она становится экономикой знаний. Подобная экономика базируется в основном на производстве и потреблении специфического продукта — знаний.

2. Для исследования знаний как ресурса можно использовать следующую методологическую схему: знания открываются прежде всего наукой, реализуются через инновации, распространяются по каналам информации, усваиваются в основном через образование. Составные части этой схемы можно рассматривать в качестве компонентов знаний как ресурса, а экономику знаний — как экономику, которая активно реализует эти компоненты знаний.

3. Россия оценивается Всемирным банком как страна с хорошими ресурсами знаний, но с малоразвитой экономикой знаний. Развитию экономики знаний в нашей стране мешает сам характер национальной экономической модели — олигархический государ-

ственный капитализм с его союзом коррумпированной бюрократии и олигархов-монополистов.

4. Научные ресурсы страны характеризуются объемом и качеством накопленных знаний и способностью страны к их воспроизводству через НИОКР. Объем накопленных в стране знаний можно измерять количеством зарегистрированных в ней отечественных и иностранных патентов, финансирование — расходами на НИОКР по отношению к ВВП страны, производительность научных работников — объемом ежегодно регистрируемых в стране патентов отечественного происхождения и индексом цитирования (частота ссылок в ведущих научных изданиях мира на работы исследователей данной страны).

5. Масштабы инноваций (нововведений) в стране определяются уровнем экономического развития страны (на какой стадии развития находится экономика), спросом на инновации, а отчасти системой поддержки инноваций. Возможно, что масштабы инноваций важнее масштабов НИОКР, так как именно инновации меняют уровень развития страны, а они могут опираться на достижения как отечественных, так и иностранных НИОКР (через импорт лицензий, патентов, ноу-хау, машин и оборудования).

6. Главными информационными каналами для распространения знаний считаются прежде всего информационно-коммуникационные отрасли (информационные и коммуникационные технологии, ИКТ), которые передают и обрабатывают информацию.

7. В соответствии с теорией человеческого капитала (см. 13.1) более высокий уровень образования порождает более высокую производительность труда и, соответственно, более высокую оплату труда. Этим теория человеческого капитала объясняет растущую в мире тягу к образованию. Но если для развитых стран стоит вопрос о переходе в долгосрочной перспективе к всеобщему среднему и высшему профессиональному образованию, то для менее развитых стран — это введение системы обязательного среднего общего образования, а для многих — ликвидация неграмотности и введение системы обязательного начального образования.

Термины и понятия

Знания

Гипотеза экономики знаний (базируется на знаниях экономики, инновационной экономики)

Индекс знаний

Индекс экономики знаний

Наука

Информационно-коммуникационные отрасли (информационно-коммуникационные технологии, ИКТ)

Индекс развития ИКТ

Образование

Инновации

Научно-технический прогресс (НТП)

Теория смены технологических укладов

Инновационная система

Венчурный бизнес

Глобальный инвестиционный индекс

Вопросы для самопроверки

1. Каковы характерные черты экономики знаний и последствия ее распространения?
2. Почему при больших ресурсах знаний в России слабо развита экономика знаний?
3. Каковы сильные и слабые стороны российской науки?
4. Из каких показателей состоит индекс развития ИКТ?
5. Что такое венчурный бизнес?
6. Каковы сильные и слабые стороны российского образования?

Глава 16

КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС

16.1. Концепции и теории капитала

Термин *капитал* в экономической теории имеет немало определений, но наиболее употребимо определение американского экономиста **Ирвинга Фишера** (1867–1947) — запас экономических благ и экономических ресурсов (т.е. богатство), использование которого оборачивается обратным потоком доходов. Институционалисты добавляют к запасу благ и ресурсов также права. По бухгалтерскому определению, капитал — это активы (т.е. запас имеющих денежную оценку объектов собственности) за вычетом пассивов.

Теоретический анализ капитала имеет длительную историю. Так, основу для фишеровского определения капитала заложил еще А. Смит, указав, что капитал — это запас, от которого его владелец ожидает получить доход.

Д. Рикардо, размышляя о капитале, подчеркивал, что его стоимость (как и стоимость вообще всех товаров) определяется вложенным в него трудом. Идея Д. Рикардо была использована К. Марксом в его теории капитала как категории социального характера. Он утверждал, что капитал — это самовозрастающая стоимость, рождающая так называемую прибавочную стоимость, создателем которой является труд наемных работников. Поэтому К. Маркс считал, что капитал — это прежде всего отношения между наемными работниками и капиталистами.

Дж. Милль определял капитал как «фонд для осуществления нового производства», указывая при этом, что капитал есть результат сбережения. Английский экономист **Уильям Сениор** (1790–1864), развивая эту мысль, выдвинул *теорию воздержания*, согласно которой капитал можно рассматривать как «жертву» его владельца, который воздерживается от того, чтобы все свое богатство пустить на личное

потребление, превращает часть богатства в капитал. Поэтому такая жертвенность заслуживает вознаграждения в качестве дохода на этот капитал в виде процента или прибыли.

И. Фишер в своей теории капитала предлагал определять рыночную стоимость капитала по капитализации того дохода, который приносит этот капитал, умножая для этого доход от капитала на преобладающую в стране ставку процента по банковским вкладам (депозитам). Так, если квартира сдана в аренду за 500 долл. в месяц на пять лет, а преобладающая в стране ставка процента по вкладам прогнозируется в этот период на уровне 10% годовых, то это означает, что при годовом доходе в размере 6 тыс. долл. от сдачи квартиры ее рыночная стоимость составляет 60 тыс. долл. При этом Фишер указывал на то, что ставка процента по банковским вкладам — это лишь один из случаев более широкого понятия под названием *норма дохода на капитал (доходность капитала)*, которая рассчитывается в процентах как соотношение стоимости капитала и дохода от него. Например, если владелец указанной квартиры продаст ее за 60 тыс. долл. и откроет на эти денежные средства магазин, годовой доход от которого составит 12 тыс. долл., то норма дохода на капитал (в данном случае это будет норма прибыли) составит 20%. И. Фишер также считал, что величина нормы дохода на капитал определяется тремя факторами: производительностью (эффективностью) этого капитала (чем производительнее используется капитал, тем выше норма дохода на него), неопределенностью и рисками при использовании капитала (чем они выше, тем больше получаемый процент в случае успеха), временными предпочтениями владельцев капитала (чем на более долгий срок рассчитывается применение капитала, тем выше должна быть норма дохода вследствие растущей стоимости денег во времени — см. 16.4). Разное сочетание указанных факторов приводит к тому, что в одной и той же стране норма дохода на капитал у различных фирм и отраслей отличается.

В теории и на практике капитал разделяют на реальный (физический) и финансовый. *Реальный капитал (нефинансовые активы)* представлен активами в материальной и интеллектуальной форме, т.е. капитальными благами (см. гл. 1). *Финансовый капитал (финансовые активы)* состоит из денежных средств и ценных бумаг. Все чаще выделяют третий вид капитала — человеческий капитал (см. гл. 13).

16.2. Реальный капитал

Реальный (физический) капитал состоит из основного и оборотного капитала.

Основной капитал (основные фонды) охватывает объекты со сроком службы не менее года, в том числе материальные объекты (жилища, здания и сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, инвентарь и инструмент, транспортные средства, скот и многолетние насаждения), объекты интеллектуальной собственности (авторские права, патенты, лицензии, торговые знаки), а также права на аренду.

Основной капитал — главная часть капитала в большинстве отраслей реального сектора. В России в начале 2011 г. из 122,5 трлн руб. нефинансовых экономических активов на основные фонды приходилось 93 трлн руб.

Оборотный капитал как часть реального капитала (реальный оборотный капитал) — это материальные оборотные средства, т.е. производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции и товары для перепродажи.

Но оборотный капитал есть и в финансовом капитале (его можно назвать финансовым оборотным капиталом). Это средства в расчетах с поставщиками и покупателями — дебиторская задолженность (кредиты и рассрочки платежей покупателям) и расходы будущих периодов (авансы поставщикам), а также денежные средства в кассе предприятия. Суммируя реальный и финансовый оборотный капитал, получим величину всего *оборотного капитала (оборотных средств, оборотных активов)*, по бухгалтерскому определению.

Реальный капитал приносит его владельцам доход в форме прибыли, которая может быть в разных вариантах: прибыль фирмы, роялти владельцев интеллектуальной собственности и др. Элементы реального капитала покупаются и продаются в основном на рынках инвестиционных товаров.

16.2.1. Анализ основного капитала

Этот анализ обычно сосредотачивается на двух главных аспектах. Во-первых, на динамике основного капитала. Например, стоимость основных фондов в России за 1981—1990 гг. выросла в постоянных ценах на 72%, в 1991—

2000 г. — всего на 6% (и то в основном за счет завершения в 1991—1992 г. строительства ранее начатых объектов, а в последующие годы основные фонды даже сокращались), но в 2001—2010 г. основные фонды снова росли, хотя и медленнее, чем в советские годы, — их стоимость за этот период возросла на 22%.

Во-вторых, это анализ структуры основного капитала — по видам экономической деятельности, формам собственности, вводу, выбытию и износу основных фондов. Так, отраслевой анализ основных фондов по состоянию на конец 2011 г. демонстрирует, что они были сосредоточены в транспорте и связи (26,5% всех основных фондов страны), в жилье и ЖКХ (24), а также в промышленности (26%, включая производство и распределение электроэнергии, газа и воды). Анализ основных фондов России по формам собственности демонстрирует нам результаты ускоренной приватизации начала 1990-х гг.: в 1990 г. в государственной собственности находился 91% всех основных фондов, в 1996 г. — 28, в 2008 г. — 22, в 2011 г. — 47,9%.

Ввод в эксплуатацию новых основных фондов отражается в коэффициенте обновления основных фондов. Это отношение в процентах основных фондов, введенных в действие в течение года, к их наличию на конец года (при этом фонды оцениваются по полной учетной стоимости, т.е. в сопоставимых ценах и с учетом износа). Сравнивая величину этого коэффициента за разные годы, можно выявить, ускорялся или замедлялся процесс ввода основных фондов. Так, в России коэффициент обновления основных фондов в 1980 г. составлял 9,1%, в 1990 г. — 6,3, в 2000 г. снизился до 1,8, но в 2001—2011 гг. восстановился и сохранялся на уровне 3—4%.

Процесс ввода основных фондов идет параллельно с процессом их выбытия (прежде всего из-за износа). Для анализа этого процесса используют коэффициент выбытия основных фондов — отношение в процентах ликвидированных за год основных фондов к их наличию на начало года по полной учетной стоимости. В России коэффициент выбытия основных фондов в 1980 г. составил 1,9%, 1990 г. — 2,4, в последующие годы оставался на уровне примерно 1%.

Разобраться в итогах процесса ввода и выбытия основных фондов помогает такой показатель, как *средний возраст основных фондов*. При этом следует иметь в виду, что жилье, здания и сооружения могут стоять столетиями и поддержи-

ваться в нормальном состоянии в результате систематического ремонта, чего нельзя сказать о машинах и оборудовании, инвентаре и инструментах, транспортных средствах, которые также могут быть в рабочем состоянии, но морально устареть. Поэтому возраст первой группы основных фондов (так называемых пассивных основных фондов) важен, но критически важен возраст второй группы основных фондов (так называемых активных основных фондов). Иначе говоря, главное, чтобы в жилищах, зданиях и сооружениях была современная «начинка». Однако средний возраст основных фондов не рассчитывается систематически, по крайней мере в России, где есть данные лишь по промышленности, — в ней средний возраст зданий в 2008 г. составил 26 лет, сооружений — 22, машин и оборудования — 14, транспортных средств — 9 лет.

Поэтому чаще прибегают к такому статистическому показателю, как *степень износа основных фондов*, который показывает, какая часть основных фондов устарела, но не ликвидирована. В России в 1990 г. она составляла 35,1%, в 2000 г. — 39,4, в 2008 г. — 45,3, в 2010 г. — 47,1%. При этом степень износа основных фондов оценивается по методике, которая упрощенно может быть представлена как учет износа фондов по нормам амортизации, учитывающей не столько физический, сколько моральный износ (что особенно важно для активной части основных фондов).

Амортизация — уменьшение стоимости основного капитала в ходе его использования и перенесение этой стоимости по частям на стоимость производимой продукции в качестве издержек ее производства.

Подобные амортизационные отчисления (фактически это ежегодное списание части стоимости основного капитала) производятся на основе устанавливаемых государством норм по отношению к стоимости основных фондов. Амортизационные отчисления предприятия поступают в его амортизационный фонд, который служит для возмещения износа основного капитала. Предприятия в принципе заинтересованы в увеличении списаний в амортизационный фонд, так его средства выгодно использовать для инвестиций: с них не надо платить налогов. Для более быстрого обновления основных фондов, особенно их активной части, государство часто разрешает предприятиям и целым отраслям ускоренную амортизацию, позволяющую на основе высоких норм амортизационных отчислений списывать стоимость основных фондов быстро, за несколько лет. В современной

России амортизационные отчисления составляют заметный, но не главный источник финансирования инвестиций в основной капитал – 20,5% в 2010 г.

16.2.2. Анализ оборотного капитала

Если сравнивать оборотный капитал с основным, то в большинстве фирм и отраслей первый намного меньше второго. Но необходимо учитывать, что оборотный капитал в соответствии со своим названием оборачивается намного быстрее основного. В результате его вклад в стоимость продукции, как правило, намного выше, чем вклад основного капитала. Ведь основной капитал переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию в течение нескольких лет (через амортизацию), а оборотный капитал – в течение нескольких месяцев. В России в 2007 г. в структуре затрат на выпуск продукции обрабатывающей промышленности на амортизационные отчисления приходилось всего 3%, а остальные издержки образовывал преимущественно оборотный капитал – затраты сырья и материалов (73), расходы на оплату труда (12) и прочие затраты (12%), также относящиеся преимущественно к оборотному капиталу.

При анализе оборотного капитала используют различные показатели эффективности его использования, и прежде всего такие, как коэффициент оборачиваемости оборотного капитала и коэффициент ликвидности.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала рассчитывается по формуле

$$Об = \frac{O_p}{K_{об}}, \quad (16.1)$$

где Об – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (оборотных средств), раз; O_p – объем реализованной за год продукции; $K_{об}$ – среднегодовая стоимость оборотного капитала (оборотных средств).

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия):

$$Л = \frac{K_{об}}{O_{кр}}, \quad (16.2)$$

где Л – коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия); $O_{кр}$ – краткосрочные обязательства предприятия.

Текущая ликвидность отражает, достаточно ли у фирмы средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств в течение предстоящего года. Если сопоставить только денежные средства фирмы с ее краткосрочными обязательствами, то получим *коэффициент абсолютной ликвидности*, который характеризует возможность фирмы заплатить сразу по всем краткосрочным обязательствам.

16.3. Финансовый капитал и его рынки

Хотя на практике роль финансового капитала играет и часть наличных денежных средств, он состоит в основном из банковских активов и находящихся в обороте ценных бумаг.

Банковские активы (активы банков) — это собственный капитал банка, полученные им кредиты, выпущенные банком облигации, а главное — средства его клиентов на открытых ими в банке счетах и депозитах.

Что касается *ценной бумаги*, то, в соответствии со ст. 142 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), это «документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможна только при его предъявлении».

Финансовый капитал порожден нуждами экономического кругооборота. Модели кругооборота (см. 3.4) демонстрируют, что фирмы часть своих активов расходуют на оплату экономических ресурсов, поэтому для осуществления текущих расходов они держат активы на банковских счетах, а для будущих расчетов — на банковских депозитах и в ценных бумагах. Домашние хозяйства имеют денежные расходы и осуществляют сбережения, для чего им также требуются средства на банковских вкладах и в ценных бумагах. Государство оплачивает государственные расходы со своих банковских счетов и выпускает ценные бумаги.

Таким образом, финансовый капитал в ходе экономического кругооборота трансформируется в реальный (средства в банках и в ценных бумагах превращаются в основные фонды и материальные оборотные средства). Но одновременно и реальный капитал превращается в финансовый (например, за счет амортизационных отчислений, продажи

готовой продукции). В результате финансовый капитал постоянно функционирует параллельно с реальным, образуя финансовый рынок (рынок капитала — см. ниже).

16.3.1. Меняющееся соотношение между реальным и финансовым секторами экономики

Параллельное функционирование реального и финансового капитала является основой для существования реального и финансового секторов (см. 9.3). Последний состоит из банков и других кредитных организаций, страховых компаний, пенсионных, паевых и других фондов, фондовых бирж и других организаций рынка ценных бумаг.

Оба сектора тесно связаны, однако в развитой экономике соотношение между ними меняется в пользу финансового сектора. В результате в США в 2007 г. стоимость основного капитала (без интеллектуальной собственности и прав на аренду) составила 46,7 трлн долл., а величина финансового капитала (без золотовалютных резервов и деривативов — см. ниже) — 61,4 трлн долл., в том числе банковских активов — 11,2 млрд, облигаций — 30,3 млрд, акций — 19,9 млрд долл. В 2008 г. из-за начавшегося кризиса величина финансового капитала сократилась до 56,3 млрд долл., прежде всего за счет снижения стоимости акций, однако затем снова стала расти.

Глубинная причина меняющегося соотношения — растущее разделение труда (особенно в развитых странах), которое увеличивает и усложняет экономический кругооборот, для обслуживания которого требуется все большая масса и все большее разнообразие финансового капитала. К другим причинам относятся:

- *демократизация финансового капитала.* В развитых странах высокий уровень доходов мощного среднего класса позволил ему в последние десятилетия сильно нарастить свой капитал, вкладывая его преимущественно в финансовый сектор;

- *либерализация финансового сектора.* Наиболее ярко проявляется в *секьюритизации* (англ. *security* — ценная бумага), т.е. расширении видов и масштабов выпуска ценных бумаг вследствие более либеральных правил их регулирования. Из относительно новых видов ценных бумаг отметим прежде всего *деривативы* — вторичные ценные бумаги, производные от первичных *финансовых инструментов* (акций,

облигаций и других долговых обязательств, банковских депозитов, контрактов на товары и иностранную валюту). Чрезмерный рост выпуска деривативов в условиях либерализации финансового сектора в США (их стоимость в 2007 г. достигла 280 трлн долл., включая деривативы, выпущенные на основе других деривативов) послужил главной причиной мирового кризиса 2008–2010 гг., носившего вначале характер финансового кризиса, а затем распространившегося и на реальный сектор;

• *глобализация финансового капитала*. Все более свободное перемещение его по территории земного шара вследствие либерализации экономики почти всех государств мира. В результате в финансовом капитале большинства стран мира все более заметное место занимает иностранная составляющая, прежде всего капитал из развитых стран. Так, в России перед мировым экономическим кризисом около половины всех сделок с ценными бумагами на фондовой бирже приходилась на иностранных покупателей и одна треть долгосрочных кредитов российским компаниям обеспечивалась зарубежными кредиторами. С одной стороны, это смягчало нехватку национального финансового капитала, с другой — усиливало зависимость от притока иностранного финансового капитала, с третьей стороны — способствовало росту и доходности финансового капитала в странах-экспортерах этого капитала за счет расширения возможностей его использования за рубежом, в том числе за счет спекулятивных операций (например, выгодной для него разницей в национальных процентных ставках и курсах ценных бумаг и валют).

По мнению некоторых экономистов и политиков, финансовый сектор слишком оторвался от реального в результате перенакопления финансового капитала в ряде стран и регионов мира. Доказательством может служить то, что экономические кризисы все чаще начинаются как финансовые, что рынки капитала слишком подвержены спекуляции, что зарплаты работников финансового сектора часто превосходят заработные платы в реальном секторе. В качестве меры ограничения роста финансового сектора предлагается ввести *налог Тобина*. Лауреат Нобелевской премии **Джеймс Тобин** (1918–2002) еще в начале 1970-х гг. предложил ввести налог на операции с иностранными валютами в размере 0,1–0,25% величины сделок для ограничения валютных спекуляций, а полученные средства делить поровну между националь-

ными банками и Международным валютным фондом. Позже налог Тобина стал рассматриваться в широком смысле — как налог на все финансовые трансакции внутри страны и за границей.

16.3.2. Равновесие спроса и предложения финансового капитала

Спрос на финансовый капитал предъявляют все экономические агенты. Домашние хозяйства предъявляют спрос на ипотечные и другие потребительские кредиты, а также ценные бумаги. Нефинансовым корпорациям необходимо финансировать собственные издержки производства и инвестиции, на что им, как правило, не хватает средств, и поэтому они прибегают к банковскому кредиту и выпуску ценных бумаг. Финансовым корпорациям для пополнения своих активов следует привлекать сбережения домохозяйств, нефинансовых корпораций, государства. Государственные учреждения и организации в случае дефицита своего бюджета эмитируют долговые ценные бумаги.

Предложение финансового капитала образуется потому, что домашние хозяйства имеют сбережения, у нефинансовых организаций есть временно свободные средства плюс выпущенные ими ценные бумаги, государство размещает свои бюджетные доходы на банковских счетах и выпускает облигации, а финансовые фирмы имеют активы, которые они используют для предоставления кредитов и покупки ценных бумаг. Размеры предложения финансового капитала отражает такой показатель, как *финансовая глубина* — это отношение в процентах финансовых активов страны к ее ВВП. В 2010 г. в США финансовая глубина составила 462% (67,4 млрд долл. по отношению к ВВП размером 14,6 млрд долл.), в Японии — 457, Западной Европе — 400, а в странах Центрально-Восточной Европы и СНГ — 142%.

Равновесие между спросом и предложением финансового капитала устанавливается через норму дохода на финансовый капитал. Ее равновесный уровень обеспечивается в точке, соответствующей приемлемой норме дохода — как для владельцев финансового капитала, так и для потребителей этого капитала. Например, если владелец депозита получает по нему приемлемый для него доход в размере 8%, а банк выдает кредиты под выгодные для него 10% годовых, то фирмы, получая прибыль 12–15% годовых, вполне могут расплатиться за кредиты по подобной ставке.

В хозяйственной жизни норма прибыли на различные финансовые инструменты различна. Это объясняется прежде всего степенью риска, который заложен в те или иные финансовые инструменты, — более рискованные инструменты будут куплены только при условии большей прибыли. Так, акции (более рискованный финансовый инструмент) часто приносят их покупателям больше прибыли, чем покупателям облигаций (более надежный инструмент).

Однако если сделать допущение, что в экономике отсутствуют риски, то тогда доходность всех финансовых инструментов будет одинакова и примерно равна ставке процента по кредитам (*ставке ссудного процента, ставке процента*), точнее, ставке по надежным долгосрочным долговым обязательствам (так, в США наиболее близкими к ним считаются 30-летние облигации государственного займа). На этом допущении строится классическая теория процента.

16.3.3. Теория процента

Вкратце она может быть сведена к следующему положению — спрос на финансовый капитал возрастает по мере снижения ссудного процента, и наоборот (рис. 16.1).

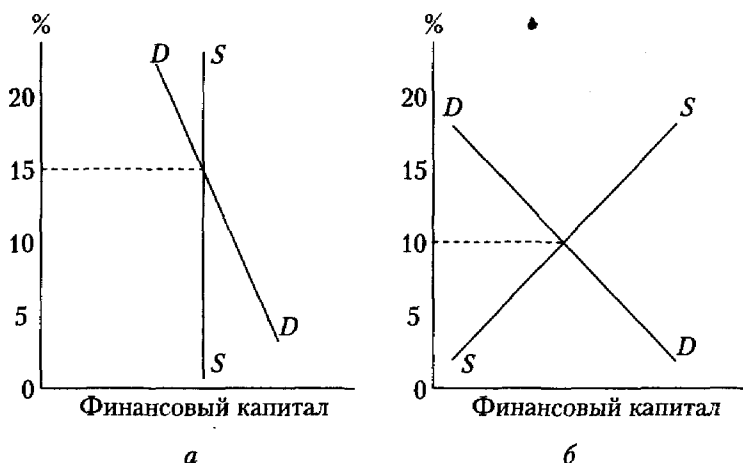


Рис. 16.1. Спрос и предложение финансового капитала в краткосрочном (а) и долгосрочном (б) периодах

На рисунках кривая спроса на финансовый капитал DD понижается слева направо, т.е. спрос на финансовый капитал

ростет по мере снижения ссудного процента. На рис. 16.1, а предложение капитала представлено вертикальной кривой SS , потому что в краткосрочном периоде оно почти неизменно. На рис. 16.1, б предложение капитала представлено пологой кривой, потому что в долгосрочном периоде страна накапливает финансовый капитал, что приводит к снижению процентных ставок. А в результате равновесие спроса и предложения устанавливается в нашем примере в разных точках — в краткосрочном периоде на уровне 15% в годовом исчислении, в долгосрочном периоде — 10% годовых.

На ставку процента влияет инфляция: эта ставка выше в условиях ощутимой инфляции. Поэтому различают номинальную и реальную ставку процента (последняя равна номинальной ставке минус величина инфляции). Номинальную ставку процента превращают в реальную по формуле, предложенной Фишером:

$$y = \frac{r - i}{1 + i}, \quad (16.3)$$

где y — реальная ставка процента; r — номинальная ставка процента; i — темпы инфляции.

Например, если в России в 2010 г. среднегодовая ставка процента по краткосрочным банковским кредитам нефинансовым фирмам и организациям была 11%, а инфляция — 9%, то реальная ставка процента по этому виду кредитов составляла: $(0,11 - 0,09) / (1 + 0,09) = 0,018$, или 1,8%.

16.3.4. Рынки капитала

Рынком капитала (рынками капитала) называются те сегменты рынка, где совершается торговля различными финансовыми активами.

Как синоним используется термин *финансовый рынок (финансовые рынки)*. Структура этого огромного рынка, состоящего из отдельных рынков, может быть представлена по-разному. Так, по данным Банка России, в конце 2010 г. российский рынок капитала был равен 50 трлн руб., в том числе выданные банковские кредиты — 18 трлн, а находящиеся в обращении ценные бумаги — 32 трлн, в том числе

негосударственные — 29 трлн и государственные ценные бумаги — 3 трлн руб.

Возможны и другие варианты структуризации финансового рынка (рынков капитала). На рис. 16.2 представлен один из возможных вариантов.



Рис. 16.2. Структура рынка капитала

С временной точки зрения выделяют денежный рынок (краткосрочных операций) и рынок капитала (долгосрочных операций). Рынок акций и часть кредитного рынка (рынок долговых ценных бумаг) объединяют в один — *фондовый рынок (рынок ценных бумаг)*, хотя под фондовым рынком часто подразумевают только рынок акций и облигаций, а нередко — только рынок акций. Часто в рынки капитала включают и рынок страховых услуг.

Валютный рынок — наиболее крупный из рынков капитала, если судить по объему совершаемых на нем сделок. Так, в первой половине 2010 г. средний дневной оборот сделок купли-продажи иностранной валюты между российскими банками (а именно они остаются оптовыми покупателями и продавцами иностранной валюты в нашей стране) составлял 55 млрд долл. США. Огромный оборот на валютном рынке объясняется тем, что, с одной стороны, этот рынок обслуживает внешнюю торговлю и международное движение капитала, а с другой — тем, что велико число чисто спекулятивных сделок с целью получения прибыли от *валютного арбитража* (купли-продажи валюты исключительно для получения прибыли от изменения валютных курсов).

Рынок банковских кредитов в России в середине 2010 г. составил 16,7 трлн руб. (в том числе кредиты нефинансовым организациям — 13 трлн, населению — 3,7 млрд руб.), если оценивать его по объему выданных, но еще не погашен-

ных кредитов. Размеры этого рынка в России хотя и растут, но отстают от потребностей российской экономики. Например, в 2011 г. в России отношение выданных местными банками кредитов к ВВП составило всего 39,5% (для сравнения укажем, что в том же году в Индии этот показатель составил 75%, в Бразилии — 98, Китае — 145,5, ЮАР — 167%). Незрелость кредитной системы (и ее основы — банковской системы) — одно из слабых мест российской национальной экономической модели. Это следствие большого вывоза капитала из страны из-за недостаточной защищенности в ней прав собственности (хотя затем основная часть этого капитала возвращается в виде заемного капитала из-за рубежа, в основном из офшорных центров), а также стерилизации огромной части денежной массы в государственных резервах, откуда средства расходуются только в кризисных ситуациях.

Российский рынок долговых ценных бумаг в середине 2010 г. оценивался в 9,6 трлн руб. по стоимости вращающихся на нем облигаций. Он состоял из государственных облигаций (3 трлн руб., в основном это были выпущенные в иностранной валюте для нерезидентов еврооблигации, а также в рублях облигации федерального займа — ОФЗ и государственные краткосрочные облигации — ГКО), долговых бумаг частных банков (0,8 трлн руб., преимущественно в форме векселей и банковских акцептов) и корпоративных облигаций (5,8 трлн руб., более чем наполовину это были корпоративные еврооблигации). Рынок долговых ценных бумаг в России развит слабо, что, как и в других менее развитых странах, связано прежде всего с недостаточными масштабами национального финансового капитала и невысоким уровнем секьюритизации.

Рынок акций в России, если его оценивать по текущей стоимости вращающихся на российских фондовых биржах акций, в середине 2008 г., накануне кризиса, достиг почти 35 трлн руб., к концу 2008 г. обвалился до 11 трлн, затем стал восстанавливаться и к началу 2011 г. превысил 30 трлн руб. Очень большая волатильность российского рынка акций свидетельствует о его преимущественно спекулятивном характере и слабом выполнении им таких классических функций фондового рынка, как финансирование экономики, ее регулирование, перераспределение капитала, определение рыночной цены отдельных компаний. О небольшом значении первой функции говорит тот факт, что в общем объеме

финансирования инвестиций в основной капитал продажа акций обеспечивала всего 1–3%. Рынок акций в России слабо выполняет и остальные функции, так как на нем доминируют сырьевые компании и крупные банки (в начале 2011 г. на акции двух главных банков — Сбербанк России и ВТБ — и восьми ведущих сырьевых компаний пришлось почти 60% капитализации российского рынка акций) и к тому же в свободном обращении находится небольшая часть акций (по оценке, около 30%).

Рынок деривативов (производных финансовых инструментов) в России неразвит, что характерно для незрелых финансовых рынков. За первую половину 2010 г. деривативов было приобретено и продано всего на 13,5 трлн руб., преимущественно это были фьючерсы на отдельные акции и фондовые индексы (11,3 трлн руб.), а также валютные фьючерсы (1,5 трлн руб.).

16.4. Инвестиции в реальный капитал

Инвестиции — это поток расходов для создания и воспроизводства капитала.

Параллельное существование реального и финансового капитала приводит к разделению инвестиций на два вида. *Инвестиции в реальный капитал* (в российской статистике они называются инвестициями в нефинансовые активы, в 2011 г. составили 11 трлн руб.) нацелены на воспроизводство основного капитала и материальных оборотных средств, и когда речь идет об инвестициях вообще, обычно подразумевают именно эти инвестиции. *Инвестиции в финансовый капитал* (в российской статистике они называются финансовыми вложениями, в 2011 г. составили 67 трлн руб.) предназначены для создания и воспроизводства финансового капитала и состоят из вложений в ценные бумаги и кредитов (банковские вклады не включаются во избежание двойного счета, так как их основная часть претворяется в банковские кредиты). Резкое превышение объемов второго вида инвестиций над первым объясняется тем, что в финансовых инвестициях преобладают краткосрочные инвестиции (в 2011 г. составили 59 трлн руб.), и поэтому одни и те же средства учитываются многократно: например, банк может выдать

краткосрочных кредитов в течение года на сумму, которая много превышает его активы.

Часть инвестиций в финансовый капитал сразу пойдет на финансирование реального капитала, другая часть — позже, а третья — вообще в него не превратится. Поэтому если инвестиции в финансовый капитал складывать с инвестициями в реальный капитал, то, с одной стороны, получится двойной счет, а с другой — не все финансовые инвестиции обернутся реальным капиталом.

16.4.1. Формирование инвестиций в реальный капитал

Система национальных счетов (см. гл. 2 учебника «Макроэкономика») позволяет проследить процесс формирования инвестиций в реальный капитал.

Из дохода одна часть потребляется, другая — сберегается. В масштабах всей страны эти сбережения называют *валовым сбережением* (их отношение к валовому внутреннему продукту называется *нормой валового сбережения*). Основная часть валовых сбережений расходуется на инвестиции в реальный капитал внутри страны, другая часть уйдет за рубеж в виде вывоза капитала и обслуживания внешнего долга, но одновременно аналогичные средства придут из-за рубежа.

В итоге образуется величина, называемая *валовым накоплением* (отношение этой величины к ВВП называется *нормой валового накопления*). Валовое накопление содержит накопление основного капитала, материальных оборотных средств (запасов), ценностей (антиквариата, драгоценных металлов и камней). Обратим внимание, что валовое накопление определяется притоком инвестиций, но также отражает и выбытие капитала. Основу валового накопления составляет *валовое накопление основного капитала*, а в нем — инвестиции в материальные активы (в России их называют *капитальными вложениями, капвложениями*).

В 2011 г. размеры валового сбережения в России составили 15,5 трлн руб., а норма валового сбережения — 28%. Валовое накопление равнялось 13,6 трлн руб. (норма валового накопления — 25%), в том числе валовое накопление основного капитала вместе с небольшим приростом ценностей равнялось 11,6 трлн руб., а стоимость запасов материальных оборотных средств выросла на 2 трлн руб.

Инвестиции в реальный капитал финансируются за счет собственных средств (собственного финансового капитала) фирм и привлеченных средств (кредитов банков, заемных средств нефинансовых фирм и организаций, выпуска ценных бумаг, бюджетных средств). В 2011 г. в России инвестиции в основной капитал финансировались за счет собственных средств на 43% (в том числе за счет амортизации на 22%), а также привлеченных — на 57% (в том числе за счет кредитов банков — на 8%, заемных средств нефинансовых фирм и организаций — на 5%, выпуска акций и корпоративных облигаций — примерно на 1%, бюджетных средств — на 19%, остальное — в основном, как пишут в российской статистике, за счет средств вышестоящих организаций, т.е. родительских компаний). Подобная структура финансирования инвестиций свидетельствует о слабости кредитной системы и фондового рынка России, большом значении инвестиций из государственного бюджета, огромной важности финансирования фирмами (преимущественно родственными, т.е. аффилированными) друг друга.

16.4.2. Теории инвестиций в реальный капитал

Базовая теория инвестиций, разделяемая большинством экономистов, выделяет три главных фактора, воздействующие на инвестиции в реальный капитал:

- *норма прибыли в реальном секторе* — чем она выше, тем сильнее склонность фирм к инвестициям, так как расширение на базе инвестиций выпуска продукции ведет к быстрому росту массы прибыли;
- *издержки производства* — чем ниже ставка процента, цены на другие экономические ресурсы, а также налоги, тем больше прибыль, остающаяся в руках фирм;
- *ожидания* — чем они оптимистичнее в отношении хозяйственной конъюнктуры *ex post*, тем охотнее осуществляются инвестиции *ex ante*.

Неоклассическая *теория акселератора* обращает внимание прежде всего на последний из перечисленных факторов и предполагает, что размеры инвестиций в реальный капитал изменяются под влиянием ожидаемых изменений в объемах выпуска продукции. Французский экономист **Альбер Афгальон** (1874—1956) и американский экономист **Джон Бейтс Кларк** (1847—1938) доказывали, что инвестиции в реальный капитал производны от экономического роста, а не экономический рост зависит от них, как позже утверж-

дал Кейнс. Соотношение между будущей динамикой ВВП и уровнем инвестиций (нормой валового накопления основного капитала) называется *акселератором*. Коэффициент, указывающий, во сколько раз возрастут инвестиции (точнее, новые инвестиции, т.е. без учета инвестиций за счет средств из амортизационного фонда) в ответ на изменение в будущем объема выпуска продукции, именуется *коэффициентом акселератора*.

Кейнсианская теория инвестиций предполагает, что динамика инвестиций определяет динамику экономического роста, а колебания объемов инвестиций являются движущей силой экономических циклов (циклов деловой активности). В свою очередь, как считал Дж. Кейнс (а также И. Фишер и **Кнут Виксель** (1851–1926)), динамика инвестиций в конечном счете зависит от нормы прибыли (точнее, предельной эффективности капитала) и ставки ссудного процента.

Вышеупомянутый американский экономист Джеймс Тобин выдвинул *q-теорию инвестиций*. Согласно ей, обычно существует так называемый *q-разрыв* между рыночной ценой фирмы (определяется стоимостью ее акций на фондовом рынке) и бухгалтерской стоимостью капитала фирмы. Соотношение этих двух величин называется *коэффициентом Тобина*. Если он больше единицы, то акции фирмы охотно покупаются, а фирма расширяет выпуск продукции на базе роста своих инвестиций. Если коэффициент Тобина менее единицы, то фирме не следует активизировать свою инвестиционную деятельность.

16.4.3. Экономическая эффективность инвестиционных проектов

Планируемые и реализуемые инвестиции в реальный капитал принимают форму инвестиционных проектов. Они имеют различную продолжительность, которая называется *сроком жизни инвестиционного проекта* и определяется по-разному: как срок действия договора между участниками инвестиционного проекта, как продолжительность жизненного цикла выпускаемой в рамках проекта продукции, как срок службы по нормам амортизации основного капитала, создаваемого в ходе проекта.

Анализ эффективности инвестиционных проектов на основе расчета его доходности (т.е. экономической эффективности инвестиционных проектов) называется *проектным анализом*.

Для этого в ходе проектного анализа сопоставляют затраты, которые растягиваются во времени, и доходы, возникающие после осуществления затрат. При этом используют такое понятие, как *стоимость денег во времени*, которое означает, что имеющийся сейчас рубль стоит дороже, чем рубль, полученный в будущем. Тому есть три причины:

- инфляция, которая обесценивает финансовые средства;
- ставка процента, которая предполагает, что положенный в банк на депозит 1 руб. через год превратится в большую сумму (например, в 1 руб. 10 коп., если процентная ставка по депозиту составляет 10%);
- риск, присущий всей хозяйственной деятельности, так как она имеет дело с неопределенностью.

Для измерения текущей и будущей стоимости одной меркой используют сложные проценты и дисконтирование.

Сложный процент — это накопленные проценты. Для иллюстрации сути сложного процента предположим, что мы положили в банк 1 руб. при ставке 10%.

Пример 16.1. Начисление сложного процента

Год	Будущая стоимость
1-й	$1 + 0,1 \cdot 1 = 1,1$
2-й	$1,1 + 0,1 \cdot 1,1 = 1,21$
3-й	$1,21 + 0,1 \cdot 1,21 = 1,33$

Первоначальная сумма (называется *текущей стоимостью*) вместе с накопленными процентами называется *будущей стоимостью*. Как видно из примера, текущая стоимость в 1 руб. через три года в результате накопленных процентов в размере 33 коп. превратится в будущую стоимость в 1 руб. 33 коп. Формализуя это объяснение, обозначим будущую стоимость как *FV (Future value)*, текущую стоимость как *PV (Present value)*, процентную ставку как *r*, число лет *n*. В результате составим формулу расчета будущей стоимости:

$$FV = PV(1 + r)^n. \quad (16.4)$$

Дисконтирование — это процесс, обратный начислению сложного процента.

Он используется для приведения будущей стоимости к текущей. Например, наша задача — определить, каков дол-

жен быть первоначальный вклад в банке, чтобы к концу третьего года он составил 1 руб. 33 коп., исходя из процентной ставки в 10%, т.е. требуется определить текущую стоимость. Для этого используется следующая формула дисконтирования:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n} = FV(1+r)^{-n}. \quad (16.5)$$

Для облегчения расчетов при начислении сложного процента и при дисконтировании существуют таблицы, в которых для каждого по счету года и для каждой процентной ставки заранее вычислены величины $(1+r)^n$ и $(1+r)^{-n}$. Они называются *фактором сложного процента* и *фактором дисконтирования*.

Дисконтирование, как и начисление сложного процента, базируется на использовании процентной ставки (в дисконтировании она называется *ставкой дисконта*). Ее чаще всего определяют как ту величину процента, под который фирма может занять финансовые средства на инвестиционный проект. Если банки предоставляют нашей фирме долгосрочные кредиты по ставке 12%, то она и будет ставкой дисконта. Если в инвестиционном проекте уровень риска выше обычного для нашей фирмы, то ставка дисконта будет выше, так как банк будет предоставлять фирме кредит на рискованный проект под более высокий процент, чем обычно (например, под 15%). Обратим внимание, что и при использовании для проекта собственных средств фирма учитывает их с вышеуказанным дисконтом, так как эти средства могли бы быть использованы и по-другому, например, положены на банковский депозит.

В проектном анализе используется понятие *денежного потока (Cash flow)*, т.е. потока денежных средств, поступающих от инвестиционного проекта в виде дохода (в примере 16.2 это величина $V_t - C_t$). Для того чтобы подчеркнуть, что этот поток денежных средств представляет собой разницу между затратами и доходами от проекта, его часто называют *чистым денежным потоком (Net cash flow)*. Дисконтируя затем денежные потоки (чистые денежные потоки) за годы существования проекта, можем, наконец, подсчитать экономическую эффективность инвестиционного проекта. Существуют различные варианты подсчета этой эффективности.

Чистая дисконтированная стоимость, или чистая приведенная стоимость (*net present value, NPV*) характеризует абсолютный размер дохода, которую принесет инвестиционный проект. Его рассчитывают как сумму годовых дисконтированных денежных потоков от инвестиционного проекта в течение срока жизни проекта:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (16.6)$$

где B_t – выгода (доход) от проекта в году t ; C_t – затраты на проект; i – ставка дисконта, n – число лет цикла жизни проекта.

Для иллюстрации расчета приведем взятый из практики Всемирного банка реальный ирригационный проект с циклом жизни 30 лет и со ставкой дисконта 10%.

Пример 16.2. Расчет приведенной стоимости, млн долл.

Год t	Выгоды (доходы) B_t	Затраты				Чистые выгоды (доходы) $B_t - C_t$	Фактор дисконтирования $(1+i)^{-t}$	Чистая приведенная стоимость NPV_t
		капиталовложения	эксплуатационные расходы	издержки производства	всего C_t			
1	0	1,09	0	0	1,09	-1,09	0,909	-0,909
2	0	4,83	0	0	4,83	-4,83	0,826	-3,993
3	0	5,68	0	0	5,68	-5,68	0,751	-4,27
4	0	4,50	0	0	4,50	-4,50	0,683	-3,07
5	0	1,99	0	0	1,99	-1,99	0,621	-1,24
6	1,67	0	0,34	0,33	0,67	1,0	0,565	0,57
7	3,34	0	0,35	0,63	0,97	2,37	0,513	1,22
8	5,0	0	0,34	0,96	1,30	3,70	0,467	1,73
9	6,68	0	0,34	1,28	1,62	5,06	0,424	2,15
10–30	8,37 ¹	0	0,34 ¹	1,61 ¹	1,95 ¹	6,42 ¹	3,668 ²	23,58 ³
Всего								+15,5

¹ Эти величины одинаковы для каждого из городов с 10-го по 30-й.

² Это величина фактора дисконтирования сразу за 21 год (с 10-го по 30-й) при ставке дисконта 10% (называется текущей стоимостью фактора аннуитета или коэффициентом приведения годовой ренты, берется из специальных таблиц).

³ Это величина равномерного потока чистой выгоды за 21 год (с 10-го по 30-й).

Величину внутренней нормы доходности *IRR* рассчитывают по формуле

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+k)^t}, \quad (16.7)$$

которую надо решить относительно *k*.

Внутреннюю норму доходности можно рассчитывать также методом итераций (последовательных приближений). Например, *NPV* положительна при ставке дисконта 10% и отрицательна при ставке дисконта 20%, что означает, что *IRR* лежит между 10 и 20%. Сделаем еще один шаг и увидим, что *NPV* все еще положительна при 15%, что означает, что *IRR* лежит между 15 и 20%. Следующие приближения будут все больше сужать этот диапазон, и в конце ставка дисконта, при которой *NPV* = 0, будет найдена.

Пример 16.3. Определение внутренней нормы доходности (на основе данных примера 16.2).

Шаг	Верхняя и нижняя границы, %	<i>NPV</i> верхней и нижней границ, млн долл.
I	10; 20	15,68; -1,59
II	15; 20	3,61; -1,59
III	17,5; 20	0,49; -1,59
IV	18	0,00

Итак, внутренняя норма доходности нашего инвестиционного проекта 18%. Это означает, что проект окупается, так как его ставка дисконта (10%) намного ниже. Одновременный расчет *IRR* и *NPV* помогает подстраховать расчет доходности проекта.

Рентабельность инвестиционного проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на него. Если эти расходы рассчитать на базе данных при-

мера 16,2, то они составят соответственно 38,6 и 22,9 млн долл. Тогда рентабельность проекта $38,6 : 22,9 = 1,69$, т.е. 69%. Этот показатель эффективности инвестиционного проекта часто используют для быстрого проигрывания вариантов в случае роста затрат. Если в нашем проекте затраты возрастут на 69%, то он перестанет быть доходным.

Срок окупаемости показывает, за какой период времени проект окупается. Он часто рассчитывается на базе недисконтированных доходов и расходов, т.е. не учитывает стоимость денег во времени.

16.4.4. Инвестиционный климат и инвестиционные рейтинги

Инвестиционный климат — это условия для приложения инвестиций.

В узком значении это климат для приложения иностранного капитала, в широком — как для иностранного, так и национального капитала. Инвестиционный климат определяется прежде всего экономическими условиями, но важное значение имеют политические, социальные, культурные условия, в которых действует инвестор (угроза войны, забастовки, национальные обычаи, коррупция и т.д.). Основа для оценки инвестиционного климата — соотношение прибыли и риска, причем по преимуществу прогнозное, так как сегодняшние инвестиции нацелены в основном на получение прибыли в будущем. Именно это будущее соотношение прибыли и риска определяет для инвестора перспективы для вложения капитала в ту или иную компанию, регион, страну, т.е. их инвестиционную привлекательность. Однако на практике при измерении инвестиционного климата часто обращают внимание только на риски, опуская при этом прибыльность, а в результате создается однобокая картина инвестиционного климата страны (так, Россия с ее большими рисками оказывается формально непривлекательной для капитала страной, что не соответствует реальности).

Инвестиционный климат оценивается прежде всего с точки зрения двух основных групп инвесторов:

- инвесторов *реального* капитала (их часто называют прямыми инвесторами), планирующих вложить денежные средства в реальный сектор через приобретение старой или

открытие новой фирмы или же через приобретение их акций (см. 16.5);

- инвесторов *финансового* капитала, которых часто называют кредиторами, так как они преимущественно предоставляют кредит или приобретают облигации (см. 16.5).

Для этих двух категорий инвесторов существуют различные методики оценки инвестиционного климата. Количественная оценка (в баллах или по степеням) инвестиционного климата по той или иной методике называется *рейтингом*. Рейтинги для первой группы инвесторов называются *инвестиционными*, а для второй — *кредитными*. Выставлением рейтингов занимаются специализирующиеся на этом компании (*рейтинговые агентства*), которых в мире около двухсот. Некоторые из них работают по всему миру и поэтому называются международными рейтинговыми агентствами.

Кредитные рейтинги выставляются рейтинговыми агентствами, как правило, крупным компаниям и целым странам (их называют *суверенными рейтингами*). Методики расчета кредитных рейтингов различны у разных рейтинговых агентств, но эта разница не радикальна и отражается похожими буквенными сочетаниями от *A* до *D* или *C*. Так, в начале 2011 г. кредитный рейтинг «Газпрома» оценивался международными рейтинговыми агентствами *Standard&Poor's* и *Fitch* по их схожим шкалам как *BBB*, а агентством *Moody's* по своей шкале как *Baa 1*. Что касается суверенных кредитных рейтингов (по версии *S&P*), то осенью 2011 г. высшие рейтинги (*AAA*) были у Германии, Франции, Великобритании; рейтинги США и Японии были ниже прежде всего из-за их большого государственного долга — соответственно *AA+* и *AA-*; у Китая, Индии, России, Бразилии и ЮАР как стран с формирующимися рынками эти рейтинги были неплохими (на инвестиционном уровне), но не отличными — соответственно *AA-*, *BBB-*, *BBB*, *BBB-* и *BBB+*. Заметим, правилом является то, что финансовые рейтинги компаний не могут быть выше финансовых рейтингов их стран (отсюда рейтинг «Газпрома» имел максимальное для российской компании значение).

Важно отметить, что кредитные рейтинги оценивают только риск, а не соотношение риска и прибыли. Фактически кредитные рейтинги оценивают риск дефолта государства (если рейтинг выставляется государственным облигациям) или банкротства компании (если рейтинг выставляется облигациям компании). Поэтому показателями инвестици-

онного климата они, строго говоря, не являются, потому что характеризуют лишь одну сторону инвестиционного климата. Более того, они не всегда являются прогнозными, так как нередко оценивают текущую, а не будущую ситуацию.

Инвестиционные рейтинги рассчитываются, как правило, на уровне региона и страны (рейтингом компании фактически служит курс ее акций). Например, рейтинговое агентство «Эксперт РА» при российском журнале «Эксперт» ежегодно определяет рейтинг инвестиционной привлекательности каждого российского региона за предыдущие годы, рассчитывая его как соотношение интегрального инвестиционного потенциала региона и его интегрального инвестиционного риска. Так, в 2012 г. наибольшим инвестиционным потенциалом обладали Москва (14,8% всего инвестиционного потенциала России), Московская область (6,2), Санкт-Петербург (5,4), Свердловская область (2,7), Краснодарский край (2,7), Татарстан (2,5), Красноярский край (2,5), а наименее рискованными были Белгородская, Липецкая, Ростовская, Московская области, Санкт-Петербург и Краснодарский край. По итогам 2012 г. «Эксперт РА» присвоил рейтинг 1А (максимальный потенциал — минимальный риск) пяти регионам — Московской области, Москве, Санкт-Петербургу, Краснодарскому краю и Татарстану; рейтинг 2А (средний потенциал — минимальный риск) был у Белгородской области; рейтинг 3А1 (пониженный потенциал — минимальный риск) был у Воронежской, Липецкой, Тамбовской и Ленинградской областей; рейтинг 3А2 (незначительный потенциал — минимальный риск) не был присвоен ни одному из регионов, а рейтинг 1Б (высокий потенциал — умеренный риск) был у Свердловской области. Остальные регионы России имели более низкие рейтинги.

Из суверенных инвестиционных рейтингов наиболее известен рейтинг агентства *Business Environment Risk Intelligence (BERI)*. Он рассчитывается сотней экспертов трижды в год для 53 стран на текущий момент, на год вперед, на пять и в некоторых случаях — десять лет вперед. Рассчитываемые для каждой страны 57 показателей группируются в три составных субиндекса (субрейтинга) — операционного риска (риска хозяйственных операций), политического риска и риска репатриации иностранными инвесторами прибылей и капитала, а вместе взятые они дают итоговый индекс (рейтинг) страны. Схожую методику использует компания *Political Risk Services Group (PRS Group)* в своих

публикациях под названием *Political Risk Services (PRS)* и *International Country Risk Guide (ICRG)*. Рейтинговое агентство *The Economist Intelligence Unit (EIU)*, являющееся частью известной *The Economist Group*, обеспечивает прогнозы инвестиционных рейтингов по 60 странам. Не менее известен рейтинг для прямых зарубежных инвестиций компании *A. T. Kearney*, которая называет его индексом доверия прямых иностранных инвесторов (*FDI Confidence Index*).

Однако любой инвестиционный рейтинг не может охватить все аспекты инвестиционного климата, особенно те неформальные отношения в деловой среде, которые вызваны различиями в культуре вследствие принадлежности разных стран к разным цивилизациям. Так, иностранный предприниматель, привыкший к традициям и неписаным правилам одной среды, с трудом воспринимает иностранную деловую среду не столько потому, что в ней действует другое гражданское право (оно не так уж отличается в подавляющем большинстве стран), сколько потому, что в чужой стране, особенно принадлежащей к другой цивилизации, действуют другие неписанные традиции и правила, чем те, к которым он привык у себя в стране. Для преодоления цивилизационного барьера иностранному инвестору требуются самые верные средства преодоления рисков — стабильно большая в данный момент и в долгосрочной перспективе прибыль, а также активная политика поощрения притока иностранного капитала, как, например, это имеет место в быстрорастущем Китае с его так же ярко отличной от Запада цивилизацией.

Можно сделать минимум два вывода. Во-первых, нельзя забывать, что рейтинги предназначены для разных категорий инвесторов и поэтому разнонаправлены. Во-вторых, рейтинги не до конца отражают все аспекты того инвестиционного климата, который они рассматривают. И дело здесь не столько в недостатках того или иного рейтинга, а в том, что никакая схема, никакой рейтинг не в состоянии абсолютно точно и адекватно отразить всю глубину и сложность хозяйственной жизни. Поэтому рейтинги полезны, но не стоит их абсолютизировать.

16.5. Инвестиции в финансовый капитал

Статистика относит к инвестициям в финансовый капитал только вложения в форме кредитов и ценных бумаг, а *банковские вклады (депозиты)*, т.е. вложения на банковские

счета с целью получения дохода в виде процентов, не включает в финансовые вложения во избежание двойного счета, исходя из того, как уже говорилось, что основная часть банковских вкладов претворяется в банковские кредиты. Тем не менее с учебной целью целесообразно рассматривать и их как инвестиции в финансовый капитал.

16.5.1. Теория кредита

Заметим, что основным источником кредита — банки, в меньшей степени — другие финансовые организации, выдающие кредиты (вместе с банками они называются *кредитными организациями*). Активы кредитных организаций формируются преимущественно за счет средств, размещенных на депозитах (как правило, это банковские депозиты). Основными владельцами депозитов остаются домашние хозяйства. Так, в России 2/3 депозитов приходится на депозиты домашних хозяйств. Поэтому склонность домашних хозяйств держать сбережения на депозитах в основном и определяет возможности кредитных организаций по предоставлению кредитов.

По мнению Дж. Кейнса, уровень инвестиций в финансовый капитал определяется прежде всего предельной склонностью к сбережению (см. гл. 9), т.е. той долей дополнительного дохода, которая направляется домохозяйствами на сбережение. Так, если годовой доход семьи увеличился с 500 тыс. до 600 тыс. руб., а ее сбережения при этом возросли со 120 тыс. до 160 тыс. руб., то предельная склонность к сбережению составит $(160 - 120) : (600 - 500) = 0,4$. В свою очередь, форма сбережений определяется многими факторами, в том числе психологическими, прежде всего *предпочтением ликвидности*, т.е. стремлением иметь часть капитала в форме наличных денежных средств (или близкой к ним форме — банковских вкладов, государственных облигаций), которые обладают абсолютной ликвидностью. Кейнс писал, что «предпочтение ликвидности индивидуума задается графиком, который характеризует, какие количества своих ресурсов... данный индивидуум желает удерживать в форме денег в различных ситуациях»¹. В свою очередь, степень ликвидности экономических активов можно оценивать по их возможности быстрого превращения в наличные деньги.

¹ Цит. по: Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 172.

Стремление к ликвидности (предпочтение ликвидности) определяется тремя мотивами: необходимостью обеспечить текущие потребности (заплатить наличными или банковской картой), желанием застраховать себя от непредвиденных случайностей, спекулятивными целями (заработать на колебаниях процентной ставки или обменного курса).

Подобный кейнсианский подход лежит в основе *модели спроса на деньги Баумоля — Тобина*, которая анализирует спрос домашних хозяйств на наличные деньги, но может быть использована и для анализа склонности домохозяйств к размещению средств на банковских депозитах, т.е. весьма ликвидной форме финансовых инвестиций. Согласно этой модели домохозяйства держат часть своего дохода на банковских депозитах, а остальную часть — в наличных деньгах для совершения покупок (точнее, снимают для этого часть средств с банковского счета, на который зачисляются все их доходы). Из модели следует, что домашние хозяйства по мере роста дохода уменьшают его долю в наличных средствах и что рост процентной ставки и платы за снятие денег также стимулируют их держать все большую часть своих доходов на депозитах.

Что касается самого кредита, то наибольшей популярностью среди современных экономистов пользуется *капиталотворческая теория кредита*, одними из разработчиков которой были такие известные экономисты, как Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, М. Фридмен. Согласно этой теории кредит приводит в действие не используемые производственные возможности. С помощью кредита сбережения трансформируются в инвестиции, а кредитные организации выступают не только как посредники в перераспределении капитала (преимущественно от домашних хозяйств к фирмам), но и создают капитал. Ведь депозиты не изымаются из банка одновременно, так как вложены на разный срок, и поэтому банк может рассчитывать на то, что лежащие на том или ином депозите средства могут работать в течение всего срока этого депозита, а за это время банк может на базе этого депозита выдать не один кредит. Например, на базе годичного депозита в 100 тыс. руб. банк имеет возможность выдать в течение года четыре трехмесячных кредита по 100 тыс. руб., т.е. на общую сумму в 400 тыс. руб., а на эти полученные кредиты фирмы смогут осуществить инвестиции в реальный капитал. Еще более важно то, что прибыль от полученных кредитов фирмы будут держать на своих депозитах в других

банках, также увеличивая их возможности по выдаче кредитов. В результате кредит умножает, мультиплицирует денежную массу в стране.

Дж. Кейнс исходя из своей идеи, что двигателем экономического роста служат инвестиции, подчеркивал важность низкого судного процента для активного использования кредита на финансирование реальных инвестиций и обращал внимание на то, что уровень ссудного процента зависит от количества денег в обращении. М. Фридмен указывал, что ссудный процент вместе с величиной денежной массы остается основным инструментом государственного регулирования экономики и что для стабильного экономического роста требуются стабильные долговременные темпы роста денежной массы и мало изменяющийся ссудный процент.

16.5.2. Прикладные и теоретические аспекты инвестиций в форме ценных бумаг

Осуществляя инвестиции в форме ценных бумаг, инвесторы используют различные финансовые инструменты. В России это прежде всего акции и облигации. Они выпускаются в ходе *эмиссии ценных бумаг* (выпускающие их фирмы и организации называют *эмитентами*) и вначале продаются (в этом случае говорят о первичном рынке ценных бумаг), а затем перепродаются (на вторичном рынке ценных бумаг).

Акция — это ценная бумага, удостоверяющая единичный вклад в уставный капитал акционерного общества с вытекающими из этого правами для ее владельца.

Обыкновенная акция дает ее владельцу право голоса на собрании акционеров компании и на *дивиденд* (часть прибыли компании, распределяемой между акционерами), привилегированная акция дает право на фиксированный ежегодный дивиденд, но не дает право голоса. Акция имеет обозначенную на ней номинальную стоимость, которая имеет формальное значение, а также рыночную цену (курс акций), по которой они продаются и покупаются. На курс акций влияют прежде всего два фактора: ожидаемые дивиденды (хотя их размеры заранее неизвестны и к тому же они выплачиваются не каждый год) и ожидаемые перспективы роста курса акций (с какой выгодой можно продать акцию в будущем). Можно попытаться спрогнозировать размеры будущих дивидендов и прироста рыночной цены акции, раз-

ницу между этими будущими доходами и ценой приобретения акции (определив ее как будущие чистые денежные потоки), спрогнозировать будущую ставку дисконта. Тогда будет возможно рассчитать будущую доходность от нынешней покупки акции по формуле чистой дисконтированной стоимости (см. 16.4). Зная курс акции (т.е. ее рыночную стоимость), можно умножить его на количество выпущенных фирмой акций и получить величину *капитализации фирмы*.

Облигацией называется ценная бумага, выпускаемая как средство заимствования.

Облигация имеет номинальную цену (т.е. обозначенную на облигации), эмиссионную цену (по которой она продается на первичном рынке), курсовую цену (по которой она продается на вторичном рынке), цену погашения (по которой она будет выкуплена эмитентом, если это заранее оговаривается), а также может иметь купон (по нему эмитент систематически выплачивает заранее оговоренные проценты) или же быть погашена в конце срока по номиналу. Например, если эмитирована пятилетняя купонная облигация номиналом 10 000 руб. с процентной (купонной) ставкой 20% годовых, то доход от нее, подсчитанный по формуле чистой приведенной стоимости (см. 16.4), составит за пять лет 8505 руб., и поэтому курсовая цена облигации вряд ли будет выше. Если это бескупонная облигация номиналом 10 000 руб., которая погашается по номиналу через пять лет, а ставка дисконта в момент выпуска облигации прогнозируется на уровне 20% в предстоящие годы, то и тогда курсовая стоимость облигации также вряд ли будет выше 8505 руб.

Часть сделок с финансовыми инструментами принимает форму *биржевых операций*, т.е. осуществляется на биржах. Для торговли акциями и облигациями действуют *фондовые биржи* — организации, где при посредничестве членов фондовой биржи совершаются регулярные торги партиями акций и облигаций. В России доминировали две фондовые биржи — ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа, торгует как валютой, так и ценными бумагами) и РТС (Российская торговая система), которые в конце 2011 г. объединились в Московскую биржу. Для допуска на фондовую биржу акции и облигации должны пройти процедуру *листинга*, т.е. включения в список допущенных к биржевым торгам ценных бумаг (*котируемый лист*),

только после этого они будут продаваться и покупаться на бирже и получать в ходе этих торгов цены (*биржевые котировки, курсовые стоимости*). Динамика агрегированных цен на акции наиболее крупных компаний — участников фондовой биржи лежит в основе *фондовых индексов*. Каждый из *фондовых индексов* рассчитывается с даты его основания (на этот момент его величина устанавливается равной 100 пунктам) и на базе разного количества компаний, а поэтому, хотя они взаимодополняемы, но не сравнимы друг с другом. Например, фондовый индекс РТС рассчитывается с сентября 1995 г. на основе котировок акций 50 ведущих эмитентов этой биржи, причем в долларах, а фондовый индекс ММВБ рассчитывается с сентября 1997 г. на базе котировок акций ее 30 наиболее крупных эмитентов, причем в рублях.

Сложность и немалая стоимость процедуры листинга (например, она включает экспертизу ценных бумаг на предмет соответствия выпустивших их фирм высоким стандартам биржи) приводит к тому, что во многих странах (в том числе в России) основная часть сделок с акциями и облигациями совершается на внебиржевом рынке ценных бумаг. На этом рынке операции осуществляются в основном без посредников, причем часто на специально организованных для этого электронных торговых площадках (в России такие площадки организовала РТС).

При принятии решения о покупке ценной бумаги на фондовом рынке используются технический и фундаментальный анализ. *Технический анализ* фондового рынка предполагает изучение закономерностей поведения фондового рынка на основе динамики его показателей, прежде всего объемов торговли и уровня цен, и на основе предпосылки, что фондовый рынок цикличен, поэтому можно предсказать его состояние, изучая прошлую динамику. *Фундаментальный анализ* фондового рынка исследует влияющие на стоимость ценных бумаг факторы на основе изучения экономического состояния компании-эмитента и экономической среды, в которой она находится.

Разнообразие ценных бумаг приводит к тому, что их покупатели имеют возможность формировать наборы (портфели) ценных бумаг, дающие разные сочетания доходности и риска. *Теория выбора портфеля (теория портфеля, портфельная теория)* предлагает инвесторам некоторые подходы к формированию набора ценных бумаг. Основы этой теории были заложены в *модели выбора портфеля (модели*

«доходность — риск») американского экономиста Гарри Марковица (р. 1927), который показал, что при формировании портфеля его ожидаемая доходность должна рассчитываться как взвешенная средняя ожидаемая доходность активов, входящих в состав портфеля, а ожидаемый риск — как стандартное отклонение доходности портфеля, которое рассчитывается на базе ожидаемых отклонений (дисперсии) доходности этих бумаг от их средней доходности. Любой портфель характеризуется собственным сочетанием ожидаемой доходности и риска, а выбор этого сочетания зависит от склонности инвестора к риску: «консервативные» инвесторы предпочитают менее рискованный портфель, а «агрессивные» — более рискованный. При этом все инвесторы стараются избегать того риска, который не компенсируется более высокой доходностью, для чего стараются диверсифицировать портфель за счет бумаг, которые ведут себя несхожим образом.

Теоретическая модель Г. Марковица лежит в основе модели ценообразования на капитальные активы (*Capital asset pricing model, CAPM*), нацеленной на расчет связи между риском и доходом. Модель основывается на предположении, что по мере диверсификации портфеля его стандартное отклонение снижается, но все меньше и, главное, никогда не будет равно нулю — всегда остается так называемый недиверсифицируемый, рыночный риск, т.е. присущий фондовому рынку в целом. Способность каждой входящей в портфель ценной бумаги двигаться синхронно вместе с этим рынком (для акций — вместе с фондовым индексом) оценивается β -коэффициентом (равен единице в случае абсолютной синхронности) и характеризует меру риска как для отдельных ценных бумаг, так и для всего портфеля. На этой основе возможно выявить связь ожидаемого риска с ожидаемой доходностью: для этого рассчитывается разница между уровнем дохода от данного портфеля с уровнем дохода от безрисковых активов (например, ГКО) и умножается на β -коэффициент портфеля. Ожидаемая норма дохода на капитал с учетом ожидаемого риска рассчитывается по формуле

$$r = r_f + \beta (r_m - r_f), \quad (16.8)$$

где r , r_f — ожидаемая норма дохода на капитал с учетом ожидаемого риска и, соответственно, на безрисковые активы;

β — коэффициент «бета»; r_m — ожидаемый доход от портфеля ценных бумаг.

Например, если r_f (в нашем случае это доходность государственных облигаций) составляет 5%, β -коэффициент нашего портфеля — 2 (что говорит о высокой рискованности портфеля), r_m предполагается на уровне 15%, то тогда $r = 5 + 2 \cdot (15 - 5) = 25\%$. Если инвестор более консервативен, то β -коэффициент будет меньше (скажем, единица), доходность — ниже (например, ожидается на уровне 12%), то тогда $r = 5 + 1 \cdot (12 - 5) = 12\%$. Таким образом, рынок может дать премию за риск (в нашем случае она измеряется разницей между r_m и r_f и составляет в первом случае 10, а во втором — 7%). По данным американской статистики за несколько десятков лет, доходность американских обыкновенных акций по сравнению с наименее рискованными бумагами — казначейскими векселями (это трехмесячные облигации федерального правительства США) — была выше в среднем на 8,4%. Итак, инвестор выберет подходящий ему портфель ценных бумаг в зависимости от того, на какую премию рыночного риска он ориентируется, что зависит от степени его «консерватизма» или «агрессивности».

Выводы

1. Капитал, по наиболее распространенному определению — это запас экономических благ и экономических ресурсов, использование которого оборачивается обратным потоком доходов. По бухгалтерскому определению, капитал — это активы за вычетом пассивов. В теории и на практике капитал разделяют на реальный (физический) и финансовый. Реальный капитал (нефинансовые активы) представлен активами в материальной и интеллектуальной форме, т.е. капитальными благами. Финансовый капитал (финансовые активы) состоит из денег и ценных бумаг. Все чаще выделяют третий вид капитала — человеческий капитал.

2. М. Фишер в своей теории капитала предлагал определять рыночную стоимость капитала по капитализации того дохода, который приносит этот капитал, умножая для этого доход от капитала на преобладающую в стране ставку процента по банковским вкладам (депозитам). При этом он указывал на то, что ставка процента по банковским вкладам — это лишь один из случаев более широкого понятия под названием «норма дохода на капитал», которая рассчитывается в процентах как соотношение стоимости капитала и дохода от него. Фишер также считал, что величина нормы дохода на капитал определяется тремя факторами: производительностью (эффективно-

стью) этого капитала (чем производительнее используется капитал, тем выше норма дохода на него), неопределенностью и рисками при использовании капитала (чем они выше, тем больше получаемый процент в случае успеха), временными предпочтениями владельцев капитала (чем на более долгий срок рассчитывается применение капитала, тем выше должна быть норма дохода вследствие растущей стоимости денежных средств во времени). Разное сочетание указанных факторов приводит к тому, что в одной и той же стране норма дохода на капитал у различных фирм и отраслей отличается.

3. Реальный (физический) капитал состоит из основного и оборотного капитала. Основной капитал (основные фонды) охватывает объекты со сроком службы не менее года. Оборотный капитал охватывает реальный оборотный капитал (производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции и товары для перепродажи) и часть финансового капитала (дебиторскую задолженность, т.е. кредиты и рассрочки платежей покупателям, расходы будущих периодов, т.е. авансы поставщикам, а также денежные средства в кассе предприятия). Реальный капитал приносит его владельцам доход в форме прибыли, которая может быть в разных вариантах: прибыль фирмы, роялти владельцев интеллектуальной собственности и др. Элементы реального капитала покупаются и продаются в основном на рынках инвестиционных товаров.

4. Анализ основного капитала сосредотачивается на двух главных аспектах. Во-первых, на динамике основного капитала, во-вторых, на структуре основного капитала — по видам экономической деятельности, формам собственности, вводу, выбытию и износу основных фондов. Ввод в эксплуатацию новых основных фондов отражает коэффициент обновления основных фондов (отношение в процентах основных фондов, введенных в действие в течение года, к их наличию на конец года), для анализа выбытия основных фондов используют коэффициент выбытия основных фондов (отношение в процентах ликвидированных за год основных фондов к их наличию на начало года). Разобраться в итогах процесса ввода и выбытия основных фондов помогает показатель среднего возраста основных фондов, а показатель степени износа основных фондов показывает, какая часть основных фондов устарела, но не ликвидирована. При этом степень износа основных фондов оценивается по нормам амортизации, которая учитывает не столько физический, сколько моральный износ (что особенно важно для активной части основных фондов). В свою очередь, амортизация — это уменьшение стоимости основного капитала в ходе его использования и перенесение этой стоимости по частям на стоимость производимой продукции в качестве издержек ее производства. Подобные амортизационные отчисления (фактически это ежегодное списание части стоимости основного капитала) производятся на основе устанавливаемых государством норм по отношению к стоимости основных фондов.

5. В большинстве фирм и отраслей оборотный капитал намного меньше основного, однако первый оборачивается намного быстрее второго. В результате вклад оборотного капитала в стоимость продукции обычно намного выше, чем вклад основного капитала, так как последний переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию в течение нескольких лет (через амортизацию), а оборотный капитал — в течение нескольких месяцев. При анализе оборотного капитала используют различные показатели эффективности его использования, и прежде всего такие, как коэффициент оборачиваемости оборотного капитала и коэффициент ликвидности.

6. Финансовый капитал состоит из банковских активов и ценных бумаг, хотя на практике его роль играет и часть наличных денег. Финансовый капитал порожден нуждами экономического кругооборота: в ходе экономического кругооборота он трансформируется в реальный (средства в банках и в ценных бумагах превращаются в основные фонды и материальные оборотные средства) и одновременно реальный капитал превращается в финансовый (например, за счет амортизационных отчислений, продажи готовой продукции). В результате финансовый капитал постоянно функционирует параллельно с реальным, что является основой для существования реального и финансового секторов. Последний состоит из банков и других кредитных организаций, страховых компаний, пенсионных, паевых и других фондов, фондовых бирж и других организаций рынка ценных бумаг. Оба сектора тесно связаны, однако в развитии экономике соотношение между ними меняется в пользу финансового сектора.

7. Равновесие между спросом и предложением финансового капитала устанавливается в точке, где обеспечивается приемлемый уровень доходности — как для владельцев финансового капитала, так и для потребителей этого капитала. Так, фирмы берут кредиты или выпускают облигации в расчете на то, что прибыль от использования этих средств будет больше платы за них, т.е. они предъявляют спрос на заемный капитал до тех пор, пока предельная доходность от использования этого капитала не сравняется с платой за его использование. В хозяйственной жизни норма прибыли на различные финансовые инструменты различна, что объясняется прежде всего степенью риска, который заложен в те или иные финансовые инструменты: более рискованные инструменты будут куплены только при условии большей прибыли. Если сделать допущение, что в экономике отсутствуют риски, то тогда доходность всех финансовых инструментов будет одинакова и примерно равна ставке процента по кредитам (ставке ссудного процента, ставке процента), точнее, ставке по надежным долгосрочным долговым обязательствам. Теория процента вкратце может быть сведена к следующему положению: спрос на финансовый капитал возрастает по мере снижения ссудного процента, и наоборот.

8. Рынками капитала называются те сегменты рынка, где совершается торговля финансовыми активами. Как синоним этого термина

употребляется понятие «финансовый рынок (финансовые рынки)». Структура этих рынков может быть представлена по-разному, в том числе как состоящая из валютного рынка, кредитного рынка, рынка акций, рынка деривативов. Кредитный рынок состоит из рынка банковских кредитов и рынка долговых ценных бумаг. Последний вместе с рынком акций объединяют в фондовый рынок.

9. Инвестиции — это поток расходов для создания и воспроизводства капитала. Параллельное существование реального и финансового капитала приводит к разделению инвестиций на два вида. Инвестиции в реальный капитал нацелены на воспроизводство основного капитала и материальных оборотных средств, и когда речь идет об инвестициях вообще, обычно подразумевают именно эти инвестиции. Инвестиции в финансовый капитал предназначены для создания и воспроизводства финансового капитала и состоят из вложений в ценные бумаги и кредитов (банковские вклады не включаются во избежание двойного счета, так как основная их часть претворяется в банковские кредиты).

10. Система национальных счетов позволяет проследить процесс формирования инвестиций в реальный капитал. Из дохода одна часть потребляется, другая сберегается. В масштабах всей страны эти сбережения называют валовым сбережением (их отношение к валовому внутреннему продукту называется нормой валового сбережения). Основная часть валовых сбережений пойдет на инвестиции в реальный капитал внутри страны, другая часть уйдет за рубеж в виде вывоза капитала и обслуживания внешнего долга, но одновременно аналогичные средства придут из-за рубежа. В итоге образуется величина, называемая валовым накоплением (отношение этой величины к ВВП называется нормой валового накопления). Валовое накопление включает накопление основного капитала, материальных оборотных средств, ценностей (антиквариата, драгоценных металлов и камней). Обратим внимание, что валовое накопление определяется притоком инвестиций, но также отражает и выбытие капитала. Основу валового накопления составляет валовое накопление основного капитала, а в нем — инвестиции в материальные активы (в России их называют капитальными вложениями, капвложениями).

11. Базовая теория инвестиций выделяет три главных фактора, воздействующих на инвестиции в реальный капитал. Это норма прибыли в реальном секторе (чем она выше, тем сильнее склонность фирм к инвестициям, так как расширение на базе инвестиций выпуска продукции ведет к быстрому росту массы прибыли), издержки производства (чем ниже ставка процента, цены на другие экономические ресурсы, а также налоги, тем больше прибыль, остающаяся в руках фирм), ожидания (чем они оптимистичнее в отношении хозяйственной конъюнктуры, тем охотнее осуществляются инвестиции). Неоклассическая теория акселератора обращает внимание прежде всего на последний из перечисленных факторов и предполагает, что размеры инвестиций в реальный капитал изменяются

под влиянием ожидаемых изменений в объемах выпуска продукции, т.е. инвестиции в реальный капитал производны от экономического роста, а не экономический рост зависит от них. Кейнсианская теория инвестиций, наоборот, утверждает, что динамика инвестиций определяет динамику экономического роста, а колебания объемов инвестиций являются движущей силой экономических циклов (циклов деловой активности).

12. Планируемые и реализуемые капиталовложения принимают форму инвестиционных (капитальных) проектов, а анализ их эффективности на основе расчета доходности называется проектным анализом, или бюджетированием капитала. Для этого сопоставляют затраты, которые растягиваются во времени, и доходы, которые возникают после осуществления затрат. Для измерения текущей и будущей стоимости одной меркой используют сложные проценты и дисконтирование. Дисконтируя денежные потоки (т.е. потоки денежных средств, поступающих от инвестиционного проекта в виде дохода) за время существования проекта, подсчитывают экономическую эффективность инвестиционного проекта через такие показатели, как чистая дисконтированная стоимость (характеризует абсолютный размер дохода, которую принесет инвестиционный проект), внутренняя норма доходности (показывает максимальный процент, который может быть выплачен для мобилизации капиталовложений в проект), рентабельность инвестиционного проекта (это соотношение между дисконтированными доходами от проекта и дисконтированными расходами на него), срок окупаемости (показывает, за какой период времени проект окупается).

13. Инвестиционный климат — это условия для приложения инвестиций. В узком значении это климат для приложения иностранного капитала, в широком — как для иностранного, так и национального капитала. Можно говорить об инвестиционном климате на уровне компании, отрасли, региона, страны, всего мира. Этот климат определяется прежде всего экономическими условиями, но важное значение имеют политические, социальные, этические условия, в которых действует инвестор (угроза войны, забастовки, коррупция, преступность и т.д.). Основа для оценки инвестиционного климата — соотношение прибыли и риска, причем по преимуществу в будущем, так как сегодняшние инвестиции нацелены в основном на получение прибыли завтра или послезавтра. Инвестиционный климат оценивается прежде всего с точки зрения двух основных групп инвесторов: а) прямых инвесторов, планирующих вложить деньги в реальный сектор (через покупку старой или открытие новой фирмы или же через приобретение их акций); б) кредиторов, предоставляющих кредит или приобретающих облигации. Для этих двух категорий экспортеров капитала существуют различные методики оценки инвестиционного климата, а количественная оценка (в баллах или по степеням) инвестиционного климата по той или иной методи-

ке называется рейтингом. Рейтинги для первой группы инвесторов называются инвестиционными, а для второй — кредитными.

14. Осуществляя инвестиции в форме ценных бумаг, инвесторы используют различные финансовые инструменты. В России это прежде всего акции и облигации. Они выпускаются в ходе эмиссии ценных бумаг (выпускающие их фирмы и организации называют эмитентами) и вначале продаются (в этом случае говорят о первичном рынке ценных бумаг), а затем перепродаются (на вторичном рынке ценных бумаг). Акция — это ценная бумага, удостоверяющая единичный вклад в уставный капитал акционерного общества с вытекающими из этого правами для ее владельца. На курс акций влияют прежде всего два фактора: ожидаемые дивиденды (хотя их размеры заранее неизвестны и к тому же они выплачиваются не каждый год) и ожидаемые перспективы роста курса акций (с какой выгодой можно продать акцию в будущем). Облигацией называется ценная бумага, выпускаемая как средство заимствования.

15. При принятии решения о покупке ценной бумаги на фондовом рынке используются технический и фундаментальный анализ. Технический анализ предполагает изучение закономерностей поведения фондового рынка на основе динамики его показателей, прежде всего объемов торговли и уровня цен, и на основе предпосылки, что фондовый рынок цикличен, поэтому можно предсказать его состояние, изучая прошлую динамику. Фундаментальный анализ исследует влияющие на стоимость ценных бумаг факторы на основе изучения экономического состояния компании-эмитента и экономической среды, в которой она находится.

16. Разнообразие ценных бумаг приводит к тому, что их покупатели имеют возможность формировать наборы (портфели) ценных бумаг, дающие разные сочетания доходности и риска. Теория выбора портфеля (теория портфеля, портфельная теория) предлагает инвесторам некоторые подходы к формированию набора ценных бумаг. Основы этой теории были заложены в модели выбора портфеля (модели «доходность — риск»). Данная модель лежит в основе *модели ценообразования на капитальные активы (Capital Asset Pricing Model, CAPM)*, нацеленной на выявление связи между риском и доходом.

Термины и понятия

Капитал

Теория воздержания

Норма дохода на капитал

Реальный капитал (нефинансовые активы)

Финансовый капитал (финансовые активы)

Основной капитал (основные фонды)

Оборотный капитал (оборотные средства, оборотные фонды)

Коэффициент обновления основных фондов

Коэффициент выбытия основных фондов
Амортизация
Средний возраст основных фондов
Степень износа основных фондов
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала
Коэффициент текущей ликвидности
Коэффициент абсолютной ликвидности
Банковские активы (активы банков)
Ценная бумага
Секьюритизация
Деривативы
Финансовые инструменты
Налог Тобина
Банковские активы (активы банков)
Финансовая глубина
Ставка ссудного процента (ставка процента)
Рынок капитала (рынки капитала, финансовый рынок, финансовые рынки)
Фондовый рынок (рынок ценных бумаг)
Валютный арбитраж
Инвестиции
Инвестиции в реальный капитал
Инвестиции в финансовый капитал
Валовое сбережение
Норма валового сбережения
Валовое накопление
Норма валового накопления
Валовое накопление основного капитала
Капитальные вложения (капвложения)
Базовая теория инвестиций
Акселератор
Теория акселератора
Коэффициент акселератора
Кейнсианская теория инвестиций
 q -Теория инвестиций
Коэффициент Тобина
Срок жизни инвестиционного проекта
Проектный анализ
Стоимость денег во времени
Сложный процент
Текущая и будущая стоимость
Дисконтирование
Ставка дисконта
Денежный поток (чистый денежный поток)
Чистая дисконтированная стоимость (чистая приведенная стоимость)

Внутренняя норма доходности (внутренняя ставка доходности)
Рентабельность инвестиционного проекта
Срок окупаемости инвестиционного проекта
Инвестиционный климат
Инвестиционные и кредитные рейтинги
Рейтинговые агентства
Суверенный рейтинг
Банковские вклады (депозиты)
Предпочтение ликвидности
Модель спроса на деньги Баумоля — Тобина
Капиталотворческая теория кредита
Эмиссия ценных бумаг
Эмитент
Акция
Капитализация фирмы
Облигация
Биржевые операции
Фондовые биржи
Листинг
Котировальный лист
Биржевые котировки (курсовые стоимости)
Фондовый индекс
Технический анализ фондового рынка
Фундаментальный анализ фондового рынка
Теория выбора портфеля (теория портфеля, портфельная теория)
Модель выбора портфеля (модель «доходность — риск»)
Модель ценообразования на капитальные активы

Вопросы для самопроверки

1. Какова ситуация с основными фондами в России?
2. Что такое амортизация?
3. Почему финансовый капитал все больше превалирует над реальным?
4. Какие рынки капитала существуют в России? В чем их характерные особенности?
5. Какова картина финансирования инвестиций в реальный капитал в России?
6. Каковы показатели эффективности инвестиционного проекта?
7. В чем суть капиталотворческой теории кредита?
8. Почему курсовая стоимость российских акций многими считается недооцененной?

Глава 17

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

17.1. Природные ресурсы как фактор производства

Значение природных ресурсов определяется не только тем, что земельные, минеральные, водные, биологические, агроклиматические и рекреационные ресурсы являются экономическим фактором, но и тем, что это одна из основ жизни на Земле.

Природные ресурсы делятся на неисчерпаемые (примером могут быть агроклиматические ресурсы), возобновляемые (земельные, водные, биологические), невозобновляемые (минеральные ресурсы, т.е. полезные ископаемые).

17.1.1. Проблема ресурсообеспеченности и ее аспекты

Природные ресурсы размещены неравномерно между странами и внутри стран, поэтому возникает *проблема ресурсообеспеченности*, т.е. соотношения между масштабами потребления природных ресурсов в том или ином месте и наличием там этих ресурсов. Даже наиболее богатые природными ресурсами страны испытывают данную проблему. Так, России не хватает собственных месторождений бокситов для ее мощной алюминиевой промышленности, территорий для выращивания продукции тропического и субтропического земледелия, а многим российским регионам не хватает пресной воды, так как ее огромные запасы сосредоточены на востоке и севере нашей страны. Проблема решается разными способами: за счет введения в хозяйственную жизнь новых источников природных ресурсов, более эффективного использования этих ресурсов, приближения мест их потребления к местам их размещения, развития внутристрановых перевозок природных ресурсов, развития внутренней и особенно внешней торговли этими ресурсами.

Наиболее исследована проблема ресурсообеспеченности применительно к невозобновляемым ресурсам. Так, подсчитано, что развитые страны потребляют примерно 70% всех добываемых в мире полезных ископаемых, хотя обладают лишь 40% их запасов. Остра эта проблема также для Китая и Индии. Но если в развитых странах потребность в минеральных ресурсах растет медленно из-за снижения в них материало- и энергоемкости (так, по сравнению с 1990 г. потребление нефти в США выросло мало из-за того, что в расчете на единицу ВВП оно упало на четверть), то в Китае и Индии потребность в ресурсах растет быстро, так как здесь заметное снижение материало- и энергоемкости (потребление нефти в расчете на единицу ВВП в Индии также снизилось на четверть, а в Китае даже сильнее) «съедается» высокими темпами их индустриализации, предъявляющей быстрорастущий спрос на минеральные ресурсы. В результате потребление минеральных ресурсов в мире растет, и прежде всего за счет новых индустриальных стран.

В России геологические запасы полезных ископаемых по степени изученности делят на четыре категории: *A* (детально разведанные месторождения с точно определенными границами залегания), *B* (разведанные месторождения с примерно определенными границами залегания), C_1 (разведанные в общих чертах месторождения), C_2 (предварительно оцененные запасы, прогнозные). В большинстве зарубежных стран применяется другая классификация запасов полезных ископаемых: доказанные (разведанные), достоверные, прогнозные.

Обеспеченность минеральными ресурсами часто рассчитывают в годах, сопоставляя величину разведанных месторождений и годовой объем добычи. Например, по данным ежегодника *BP Statistical Review of World Energy*, мировые доказанные запасы нефти к началу 2012 г. равнялись 54 годам. Причем по сравнению с началом 1992 г. они увеличились на 60% (до 1653 млрд баррелей), хотя объем добычи за это время вырос на четверть (до 84 млн баррелей в день, т.е. до 31 млрд баррелей в год). Это свидетельствует о том, что в мире геологоразведка нефти (а также многих других полезных ископаемых) шла быстрее их добычи. Однако это происходило прежде всего за счет открытия менее доступных и более дорогих месторождений (так, прирост запасов нефти шел во многом за счет месторождений на шельфе).

В сочетании с растущим спросом на минеральные ресурсы, который лишь «притормаживался» вышеупомянутым снижением материало- и энергоемкости, это вело к росту мировых цен на минеральные ресурсы. Так, если в 1989 г. один баррель нефти сорта Brent стоил на мировом рынке 18 долл. США, то в начале 2013 г. — более 110, т.е. в шесть раз дороже в текущих ценах и примерно в три раза — в постоянных. Многие минеральные и другие природные ресурсы торгуются на товарных биржах, где на цены заметно воздействуют спекулятивные операции, поэтому цены на биржевые товары сильно волатильны (так, в 2009 г. цена на нефть сорта Brent упала по сравнению с 2008 г. более чем в полтора раза и составила 62 долл. за баррель).

Растущие мировые цены на энергоресурсы стимулируют производство возобновляемых источников энергии (солнечной, ветровой, геотермальной, приливной и энергии из отходов и биомассы). Однако из-за высокой капиталоемкости эти источники энергии обеспечивают менее 2% энергоснабжения и сосредоточены сравнительно в небольшом круге стран. Половина мировых мощностей возобновляемых источников энергии расположена в США, Германии, Китае и Испании и поддерживается там огромными государственными субсидиями, которые в 2011 г. составили 88 млрд долл. Такая огромная государственная поддержка объясняется тем, что указанные и другие страны считают возобновляемые источники энергии ресурсом, стимулирующим развитие высоких технологий, их производство поддерживает экономический рост, они снижают вредные выбросы в окружающую среду, а также повышают энергобезопасность стран — импортеров энергии.

17.1.2. Природные ресурсы и экономическое развитие

Значение природных ресурсов в хозяйственной жизни снижается по мере перехода на более высокие стадии экономического развития. Если высокое плодородие речных долин Азии и Северной Африки обеспечило появление здесь первых цивилизаций, то на последующих стадиях, особенно инновационной, важность наличия земельных, минеральных и многих других ресурсов уменьшается (примером может быть экономика Японии). Этот тезис в целом подтверждается экономической историей, хотя и приводит к неоднозначным выводам, особенно в случаях изобилия природных ресурсов.

С одной стороны, и на высоких стадиях экономического развития наличие обильных природных ресурсов стимули-

рует экономическое развитие. Как пример можно привести открытие богатых месторождений углеводородов в Северном море, активное освоение которых в 1960-е гг. повысило некоторые экономические показатели Великобритании и Норвегии, и прежде всего их темпы экономического роста. Другим примером, подтверждающим важность обилия природных ресурсов, может быть Россия: по расчетам Всемирного банка, темпы роста ВВП нашей страны в прошлом десятилетии были на 1,5–3 процентных пункта (п.п.) выше из-за наращивания экспорта дорожавших на мировом рынке углеводородов.

С другой стороны, обилие природных ресурсов может при определенных условиях тормозить экономическое развитие страны. Примером является Голландия, пионер освоения газовых месторождений в Северном море: в соответствии с теоремой Рыбчинского (см. 9.2 учебника «Макроэкономика») газовый бум в этой стране привел к перетоку в высокодоходную газодобычу трудовых и капитальных ресурсов из остальных отраслей и их последующему отставанию, усугубленному удорожанием национальной валюты из-за притока в страну больших экспортных доходов, которые к тому же провоцировали высокую инфляцию. Яркими примерами *голландской болезни* служат Россия и многие другие крупные экспортеры сырья, в которых структура экономики деформирована из-за доминирования высокодоходных сырьевых отраслей со всеми вытекающими последствиями, и прежде всего чрезмерной зависимостью от колебаний мировых цен на их экспортное сырье и материалы, что приводит во многие годы к торможению экономического роста.

Длительное существование «голландской болезни» в ряде богатых сырьем стран даже породило такой термин, как *ресурсное проклятие*, означающий отрицательное влияние доминирования сырьевых отраслей на темпы экономического роста страны в долгосрочном периоде. Однако экономическая история многих богатых природными ресурсами стран (США, Канады, Австралии) говорит о том, что «ресурсного проклятия» можно избежать, если экономические институты страны (особенно конкуренция) поощряют переток (аллокацию) ресурсов в наиболее современные отрасли, а политические институты (особенно институты демократии) способствуют постоянной модернизации экономики. В странах со слабыми рыночными институтами и невысоким уровнем демократии аллокация ресурсов про-

исходит плохо, а реформы осуществляются слабо, если вообще осуществляются. Ведь ощутимые (а тем более большие) доходы от сырьевого экспорта могут ослаблять спрос экономики на хорошие институты (вроде института конкуренции) и задерживать проведение реформ, не нужных правящей элите. Примером этого может быть СССР в 1970-е — первую половину 1980-х гг., когда наблюдался резкий рост доходов от нефтегазового экспорта (цена барреля нефти повысилась с 2 долл. в 1970 г. до 36 долл. в 1980 г., затем снизилась до 14,5 долл. в 1986 г.)¹. Кстати, Нидерланды давно преодолели «голландскую болезнь».

17.2. Рента от природных ресурсов

Собственники природных ресурсов получают от их использования или продажи доход в виде *ренты*. Чтобы подчеркнуть, что это именно рента от природных ресурсов (а не монопольная или административная рента), ее часто называют *природной рентой*. Методологически природную ренту нередко разделяют на два вида — земельную (от земли) и ресурсную (ренту от остальных видов природных ресурсов, в том числе горную и лесную ренту, плату за воду и др.).

17.2.1. Земельная рента

Это наиболее исследованный в экономической теории вид ренты, поэтому многие ее положения переносятся на другие виды ренты. Различают абсолютную и дифференцированную земельную ренту.

Абсолютная рента — это доход от худших участков земли (в случае горной ренты — худших месторождений), находящихся в эксплуатации, т.е. с наименьшей доходностью.

В сущности, это предельный доход от земли (см. 9.5), и поэтому участки земли (месторождения) с еще более низким доходом не эксплуатируются. И наоборот, участки земли с доходом выше абсолютной ренты (вследствие их высокого плодородия или хорошего местоположения) используются активнее и имеют более высокую цену. Этот дополнительный доход от участков более хорошего качества называется *дифференцированной рентой*. При этом различают диффе-

¹ Подробнее см.: *Гуриев С., Сонин К.* Экономика ресурсного проклятия // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 61–74.

ренцированную ренту I (вследствие естественного плодородия или местоположения) и дифференцированную ренту II (вследствие инвестиций в землю или месторождение) рода.

Цена земли определяется путем капитализации ренты. На базе ренты устанавливается и арендная плата за участок земли.

17.2.2. Ресурсная рента

Для России наибольший интерес представляет такой вид ресурсной ренты, как горная, особенно нефтегазовая, в связи с тем что минеральные ресурсы представляют наиболее дорогую часть отечественных природных ресурсов и к тому же находятся в государственной собственности. По различным оценкам, нефтегазовая рента составляла от 25 до 40% ВВП России в разные годы, формируясь в основном за счет налогов на добычу и продажу газа, нефти и нефтепродуктов (прежде всего налога на добычу полезных ископаемых и экспортные пошлины), той части прибыли нефтегазовых фирм, которая превышает нормальную прибыль (см. 2.3), и, наконец, той части ренты, которая идет потребителям от заниженных цен на энергоресурсы (особенно газа) по сравнению с равновесными ценами, которые установились бы при отсутствии госрегулирования этих цен. По расчетам за 2008 г., нефтегазовая рента составляла 28% по отношению к ВВП, в том числе на доходы бюджета от нефтегазовой ренты приходилось 11%, доходы производителей — 5, доходы потребителей — 9, а еще 3% «съедали» убытки в нефтепереработке¹.

Косвенно о значении нефтегазовой ренты для России говорит доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете, которая велика и продолжает расти — с 42% в 2005 г. до 50% в 2011 г., в основном за счет экспортных пошлин на газ, нефть и нефтепродукты.

17.3. Экономические аспекты сохранения окружающей среды

Хотя использование природных ресурсов происходит не только в хозяйственной жизни, но экономика ответственна за наибольшую часть ущерба, который человечество наносит окружающей среде в ходе использования природных

¹ Подробнее см.: *Гурвич Е.* Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 4–24.

ресурсов. Примерами нерационального природопользования служат обезлесение в результате вырубки лесов, оскудение природного генофонда из-за разрушения среды обитания растений и животных, деградация сельскохозяйственных угодий из-за их неправильного использования, загрязнение окружающей среды отходами.

17.3.1. Экологическая проблема

Проблема сохранения окружающей среды (экологическая проблема) стоит в мире достаточно остро. Так, одной из самых больших отрицательных экстерналий остается загрязнение окружающей среды отходами. Например, в России в 2011 г. забор свежей воды из природных водных объектов составил 56 млрд куб. м, из которых основная часть была сброшена очищенной, но 16 млрд куб. м — как загрязненные сточные воды. В том же году выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух только от стационарных источников (т.е. не считая транспорта) составили 19 млн т (преимущественно это углерод), в основном в городах с крупными металлургическими предприятиями, прежде всего в Норильске, на который приходилось 10% подобных выбросов. Быстро увеличивалась величина твердых отходов производства и потребления, вес которых в 2009 г. достиг 3505 млн т.

Для решения или хотя бы смягчения экологической проблемы проводится экологическая политика, которая использует следующие основные способы:

- *налоги на загрязнение окружающей среды.* В России к ним относятся плата за выбросы загрязняющих веществ (в том числе как от стационарных, так и передвижных источников), плата за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты, плата за размещение отходов, плата за другие виды вредного воздействия на окружающую среду. Экономическая теория рассматривает подобные налоги как средство поощрять фирмы-загрязнители устанавливать очистное оборудование;

- *продажа разрешений на выброс определенного количества загрязняющего вещества.* Например, американское Агентство по защите окружающей среды продает фирмам разрешения на выброс сернистого ангидрида (основного компонента «кислотных дождей») на аукционах. Причем

разрешается перепродажа подобных разрешений между фирмами;

- *прямой контроль в виде установленных законом экологических стандартов или запрещений.* Примером могут быть экологические стандарты на бензин и на выхлопы автомобилей;

- *добровольные усилия фирм и домохозяйств по охране окружающей среды* (общественные кампании за чистоту от мусора, добровольные обязательства фирм по снижению загрязнения и т.д.).

17.3.2. Проблема устойчивого развития

Исследования в области общественного благосостояния и национального богатства привели к появлению понятия *устойчивого развития*, которое означает такое сочетание социально-экономического развития с сохранением окружающей среды, которое не ставит под угрозу возможности и перспективы будущих поколений. Для обеспечения устойчивого развития необходимо разумное сочетание растущих экономических потребностей человечества и ограниченных возможностей нашей планеты.

Еще такие известные британские экономисты, как А. Пигу и Дж. Хикс, обосновывали необходимость подобного развития. Канадский экономист **Дж. Хартвик** в 1977 г. математически обосновал, что в стране, осуществляющей эксплуатацию невозобновляемых ресурсов, их потребление и экспорт может быть устойчивым во времени и без уменьшения запаса капитала (точнее, национального богатства в его расширенной трактовке — см. 1.1) только при условии, что инвестиции равны получаемой природной ренте. Впоследствии этот вывод стал называться *правилом Хартвика*. В дальнейшем это правило стало интерпретироваться как требование инвестировать всю природную ренту в произведенные, нематериальные и природные активы страны, т.е. в национальное богатство в его расширенной трактовке (см. 1.1). При устойчивом развитии сумма этих трех капиталов не должна уменьшаться.

Для проверки этого требования экономистами Всемирного банка был предложен *показатель «истинных сбережений»* по следующей формуле (% ВВП):

Истинные сбережения = Валовое сбережение — Амортизация основного капитала + Текущие расходы (т.е. исключая инвести-

ции) на образование — Величина истощения природных ресурсов (рассчитывается через сопоставление природной ренты от топливных и остальных минеральных ресурсов и лесов с объемом их добычи и вырубки) — Ущерб от загрязнения окружающей среды (на базе расчетов ущерба от выбросов углерода и затрат на уменьшение смертности от выброса твердых частиц).

По сути, эта формула демонстрирует темпы увеличения национального богатства страны, которое при традиционном подсчете происходит за счет прироста сбережений, но в данном случае — за счет прироста сбережений, скорректированных на потери от истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды.

По данным Всемирного банка, показатель «истинных сбережений» положителен для большинства из обследованных стран, что означает их движение по пути устойчивого развития (табл. 17.1). Однако для ряда стран он был отрицателен в отдельные периоды, включая Россию. Отрицательная величина показателя «истинных сбережений» образовывалась в России в основном за счет истощения ресурсов минерального топлива в 1990-е гг., хотя в последующие десятилетия (предположительно благодаря росту разведанных ресурсов минерального топлива) этот индикатор вновь стал для России положительным.

Таблица 17.1

Годовые темпы роста «истинных сбережений» в ведущих странах мира, %

Страны	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
США	9,0	10,0	6,2	6,2	8,1	2,4	0,5	0,4
Германия	9,9	9,0	11,0	13,4	15,6	14,5	10,8	13,2
Япония	14,5	10,8	8,8	9,1	10,0	7,8	11,6	12,3
Китай	28,8	24,0	33,1	35,9	35,9	34,3	38,4	36,3
Индия	14,8	14,2	22,1	22,6	24,6	17,5	21,7	21,8
Бразилия	7,6	4,3	6,8	7,0	7,6	7,4	5,0	6,1
ЮАР	6,9	5,3	3,5	2,6	1,1	-3,6	0,5	1,6
Россия	-4,4	0,6	2,6	-0,2	3,0	10,3	7,1	4,5

Источник: <http://data.wldbank.org/indicators/NY.ADJ.SVNG.GN.25?/>

Положительная тенденция для России подтверждается и тем фактом, что в России потребление первичной энергии

(а это ведущий природный ресурс) росло медленно — примерно на 13% за 1998—2011 гг., в отличие от ВВП, который вырос на 100% за тот же период. В результате энергосбережение в России улучшается, так же как и энергоэффективность, хотя и остается все еще на невысоком уровне.

Выводы

1. Природные ресурсы делятся на неисчерпаемые (примером могут быть агроклиматические ресурсы), возобновляемые (земельные, водные, биологические), невозобновляемые (минеральные ресурсы, т.е. полезные ископаемые).

2. Природные ресурсы размещены неравномерно между странами и внутри стран, поэтому возникает проблема ресурсообеспеченности, т.е. соотношения между масштабами потребления природных ресурсов в том или ином месте и наличием там этих ресурсов. Даже наиболее богатые природными ресурсами страны, в том числе Россия, испытывают данную проблему. Проблема решается разными способами: за счет введения в хозяйственную жизнь новых источников природных ресурсов, более эффективного использования этих ресурсов, приближения мест их потребления к местам их размещения, развития перевозок природных ресурсов, развития внутренней и особенно внешней торговли этими ресурсами.

3. Значение природных ресурсов в хозяйственной жизни снижается по мере перехода на более высокие стадии экономического развития. Тем не менее и на высоких стадиях экономического развития наличие обильных природных ресурсов стимулирует экономическое развитие. С другой стороны, обилие природных ресурсов может при определенных условиях тормозить экономическое развитие страны, проявляясь в феноменах «голландской болезни» и «ресурсного проклятия».

4. Собственники природных ресурсов получают от их использования или продажи доход в виде ренты (природной ренты). Методологически природную ренту нередко разделяют на два вида: земельную (от земли) и ресурсную (ренту от остальных видов природных ресурсов, в том числе горную и лесную ренту, плату за воду и др.). Теоретически наиболее исследована земельная рента, поэтому многие ее положения переносятся на другие виды ренты. Различают абсолютную и дифференцированную земельную ренту.

5. Хотя использование природных ресурсов происходит не только в хозяйственной жизни, но экономика ответственна за наибольшую часть ущерба. Поэтому проблема сохранения окружающей среды (экологическая проблема) стоит в мире достаточно остро. Для решения или хотя бы смягчения экологической проблемы проводится экологическая политика, которая использует следующие основные способы: налоги на загрязнение окружающей среды; про-

даже разрешений на выброс определенного количества загрязняющего вещества; прямой контроль в виде установленных законом экологических стандартов или запретов; добровольные усилия фирм и домохозяйств по охране окружающей среды.

6. Исследования в области общественного благосостояния и национального богатства привели к появлению понятия устойчивого развития, которое означает такое сочетание социально-экономического развития с сохранением окружающей среды, которое не ставит под угрозу возможности и перспективы будущих поколений. Для обеспечения устойчивого развития необходимо разумно сочетать растущие экономические потребности человечества и ограниченные возможности нашей планеты.

Термины и понятия

Проблема ресурсообеспеченности

«Голландская болезнь»

«Ресурсное проклятие»

Природная рента

Абсолютная рента

Дифференцированная рента

Проблема сохранения окружающей среды (экологическая проблема)

Устойчивое развитие

Правило Хартвика

Показатель «истинных сбережений»

Вопросы для самопроверки

1. Почему добыча полезных ископаемых растет, а их запасы не снижаются?
2. Как стране с изобильными природными ресурсами избежать «ресурсного проклятия»?
3. Чем абсолютная рента отличается от дифференцированной?
4. В чем смысл правила Хартвика?
5. Каковы составляющие показателя «истинных сбережений»?
6. Улучшается или ухудшается экологическая обстановка там, где вы живете? Обоснуйте свой ответ.

Литература

Бомол, У. Дж. Экономикс. Принципы и политика : пер. с англ. / У. Дж. Бомол, А. С. Блайндер. — М., 2004.

Боулз, С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция : пер. с англ. — М., 2011.

История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М., 2012.

Кругман, П. Основы экономикс : пер. с англ./ П. Кругман, Р. Велле, М. Олни. — СПб., 2012.

Курс экономической теории / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. — 7-е изд. — М., 2012.

Макконнел, К. Р. Экономикс : пер. с англ. / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. — М., 2011.

Микроэкономика. Теория и российская практика / под ред. А. Ю. Юданова. — 9-е изд. — М., 2011.

Мэнкью, М. Г. Принципы экономикс : пер. с англ. — 4-е изд. — СПб., 2012.

Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики. — 2-е изд. — М., 2011.

Пиндайк, Р. Микроэкономика : пер. с англ. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. — 5-е изд. — М., 2012.

Россия в цифрах 2012. Краткий статистический сборник. — М. : Росстат, 2012.

Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. — 18-е изд. — М., 2011.

Сафрончук, М. В. Микроэкономика. — 2-е изд. — М., 2012.

Словарь современной экономической теории МакМиллана : пер. с англ. — М., 2003.

Предметный указатель

(в скобках указаны главы, где приведено объяснение терминам и понятиям)

- Абсолютная рента (17)
- Австрийская школа (8)
- Акселератор (16)
- Активы (1)
- Акционерное общество (открытое и закрытое) (14)
- Акция (16)
- Аллокативная эффективность (1)
- Альтернативная стоимость (издержки отвергнутых возможностей, альтернативные издержки) (1)
- Амортизация (3,16)
- Асимметрия информации (2)
- Аффилированная фирма (9)
- Базовая теория инвестиций (16)
- Банковские активы (активы банков) (16)
- Банковские вклады (депозиты) (16)
- Банкротство (несостоятельность) (14)
- Бедные страны с большим внешним долгом (6)
- Безработица (13)
- Бизнес-план (14)
- Биржевые операции (16)
- Биржевые котировки (курсовые стоимости) (16)
- Бостонская матрица (12)
- Блага (товары, предметы) длительного пользования (1)
- Благосостояние (1)
- Богатство (1)
- Будущая стоимость (16)
- Бюджетная линия (9)
- Бюрократия (7)
- Валовое сбережение (16)
- Валовое накопление (3,16)
- Валовое накопление основного капитала (16)

- Вальрасианская модель равновесия на товарном рынке (12)
- Валютный арбитраж (16)
- Венчурный бизнес (15)
- Временные предпочтения (межвременной выбор потребителя) (9)
- Внешний (внешнеэкономический) сектор (3)
- Внутренняя норма доходности (внутренняя ставка доходности, *IRR*) (16)
- Внутренняя и внешняя среда фирмы (9)
- Вторичное распределение доходов (перераспределение доходов) (3)
- Выбор оптимального решения (экономический выбор) (1)
- Гипотеза финансовой нестабильности Мински (7)
- Гипотеза экономики знаний (базируется на знаниях экономики, инновационной экономики) (15)
- Глобальный инвестиционный индекс (15)
- «Голландская болезнь» (17)
- Государственная корпорация (14)
- Государственная собственность (2)
- Государственно-частное партнерство (14)
- Государственные и муниципальные унитарные предприятия (14)
- Государственный сектор (14)
- Граница производственных возможностей (кривая производственных возможностей) (1)
- Действенность рынка (5)
- Деловая среда страны (национальная деловая среда) (9)
- Демократический социализм (современная социал-демократия) (8)
- Денежный поток (чистый денежный поток) (16)
- Деньги (3)
- Дериватив (16)
- Диверсификация (9)
- Дивиденд (16)
- «Дилемма заключенного» (12)
- Дисконтирование (16)
- Дифференцированная рента (17)
- Договорная кривая (кривая контрактов) (12)
- Доход (2)
- Естественная монополия (12)
- Естественный уровень безработицы (13)

Закон возрастающих альтернативных издержек (возрастающих затрат) (1)
Закон Оукена (13)
Закон предложения (4)
Закон спроса (4)
Закон Сэя (8)
Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена) (4)
Закон убывающей отдачи (1)
Закон Энгеля (1)
Запасы (3)
Застойная безработица (13)
Знания (15)
«Золотая акция» (14)
«Золотое правило морали» (7)
Индекс знаний (15)
Индекс развития ИКТ (15)
Издержки (1)
Издержки производства и обращения (11)
Издержки явные и неявные (вмененные) (11)
Издержки валовые (совокупные) и средние (11)
Излишек потребителя (потребительский излишек) (4)
Излишек производителя (4)
Изокванта (11)
Изокоста (11)
Инвестиции (16)
Инвестиции в реальный капитал (16)
Инвестиции в финансовый капитал (16)
Инвестиционный климат (16)
Инвестиционный и кредитный рейтинги (16)
Индекс взяточничества (7)
Индекс восприятия коррупции (7)
Индекс Герфиндаля (12)
Инновация (нововведение) (15)
Инновационная система (15)
Институты (5)
Интегрированные бизнес-группы (14)
Информационно-коммуникационные отрасли (информационно-коммуникационные технологии, ИКТ) (15)
Инфраструктура (инфраструктурный сектор, производственная инфраструктура) (3)
Капитал (16)
Капитализация (16)

- Капиталотворческая теория кредита (16)
- Капиталоемкость (1)
- Капиталоотдача (1)
- Капитальные вложения (капиталовложения) (3,16)
- Коммунальная собственность (2)
- Компенсаторная и инновационная теория прибыли (2)
- Компенсированный спрос (10)
- Конкуренция (5)
- Концепция стихийного (спонтанного) порядка (7)
- Кооперация (3)
- Ликвидность (3)
- Лоббизм (7)
- Несовершенства рынка (5)
- Карта безразличия (10)
- Картель (12)
- Кейнсианская теория инвестиций (16)
- Классическая школа (8)
- Компромисс (выбор) индивида между трудом и досугом (9)
- Конгломерат (9)
- Конкурентное преимущество (12)
- Конкурентоспособность фирмы (12)
- Концентрация производства (9)
- Котировальный лист (16)
- Коэффициент абсолютной ликвидности (16)
- Коэффициент акселератора (16)
- Коэффициент выбытия основных фондов (16)
- Коэффициент Лернера (12)
- Коэффициент обновления основных фондов (16)
- Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (16)
- Коэффициент текущей ликвидности (16)
- Коэффициент Тобина (16)
- Кривая безразличия (10)
- Кривая Филлипса (13)
- Кривые Энгеля (10)
- Критерий Калдора – Хикса (принцип компенсации) (1)
- Листинг (16)
- Макроэкономика (введение)
- Маршаллианская модель равновесия на товарном рынке (12)
- Материалоемкость (1)
- Международная экономика (введение)
- Менее развитые страны (6)

- Меркантилизм (8)
- Метод динамического анализа (12)
- Метод сравнительной статики (120)
- Микроэкономика (введение)
- Модель выбора портфеля (16)
- Модель дуополии Курно (12)
- Модель жизненного цикла товара (продукта) (9, 12)
- Модель спроса на деньги Баумоля — Тобина (16)
- Модель изогнутой кривой спроса (12)
- Модель пяти сил конкуренции (12)
- Модель ценообразования на капитальные активы (САРП) (16)
- «Момент Мински» (7)
- Монетаризм (монетаристская школа) (8)
- Монополистическая конкуренция (5, 12)
- Монополистическая цена (12)
- Монополия (5)
- Монопсония (5)
- Моральный риск (2)
- Мультипликатор (8)
- Наименее развитые страны (6)
- Накопление (инвестирование, инвестиции) (3)
- Налог Тобина (16)
- Наука (15)
- Научно-технический прогресс (15)
- Научный социализм (8)
- Национальная экономическая модель (6)
- Национальное богатство (1)
- Негативный отбор (негативная селекция) (2)
- Некомпенсированный спрос (10)
- Несовершенная конкуренция (12)
- Немецкая историческая школа (8)
- Неоавстрийская школа (8)
- Неоинституциональное направление (неоинституционализм) (8)
- Неокейнсианское направление (неокейнсианство) (8)
- Неоклассический синтез (8)
- Неоклассическое направление (неоклассика) (8)
- Неолиберальное направление (неолиберализм) (8)
- Неполнота информации (2)
- Несовершенства (провалы, фиаско) рынка (5)
- Низшие товары (10)

Новые индустриальные страны (6)
Норма дохода на капитал (доходность капитала) (16)
Нормальная прибыль (2)
Нормальные товары (9)
Норма валового накопления (3, 16)
Норма валового сбережения (3, 16)
Нормативная экономическая теория (введение)
Облигация (16)
Обмен (3)
Оборотный капитал (оборотные средства, оборотные активы) (16)
Образование (15)
Общая собственность (2)
Общая величина (1)
Общепринятая экономическая теория (мейнстрим) (введение)
Общественная собственность (2)
Общественное благосостояние (1)
Общественное производство (введение)
Общественные блага (5)
Общественный сектор (9)
Общество с ограниченной ответственностью (14)
Общехозяйственная конъюнктура (9)
Ограничение ликвидности (9)
Олигарх (6)
Олигархический госкапитализм (6)
Олигополия (5, 12)
Оппортунистическое поведение (7)
Оптимальность по Парето (оптимум Парето, Парето-оптимальное состояние) (1)
Ордолиберализм (фрайбургская школа) (8)
Основной капитал (основные фонды) (16)
Основное макроэкономическое тождество (3)
Отраслевая структура экономики (9)
Пассивы (1)
Паутинообразная модель (12)
Первичный сектор (3)
Перекрестная эластичность спроса (10)
«Перечень Оноре» (2)
Поведенческая экономика (поведенческая теория) (7)
Поведенческие теории фирмы (9)
Поглощение (14)

- Позитивная теория экономической политики (7)
- Поиск ренты (рентоориентированное поведение) (2)
- Показатель «истинных сбережений» (17)
- Политическая (административная) рента (6)
- Потоки (3)
- Потребительские блага (потребительская продукция, потребительские товары) (1)
- Потребление (конечное потребление) (3)
- Позитивная экономическая теория (введение)
- Полезность (кардиналистская и ординалистская) (4)
- Потребительская корзина (10)
- Потребительский выбор (4)
- Права собственности (2)
- Правило использования ресурсов (9)
- Правило максимизации полезности (условие равновесия потребителя, второй закон Госсена) (4)
- Правило Хартвика (17)
- Предельная величина (маржинальная величина) (1)
- Предельная доходность ресурса (доход от предельного продукта) (11)
- Предельная норма замещения (10)
- Предельная склонность к потреблению (3, 10)
- Предельная склонность к сбережению (9, 16)
- Предельные издержки (11)
- Предельный продукт (11)
- Предложение (4)
- Предпочтение ликвидности (16)
- Предпринимательский доход (14)
- Предпринимательский ресурс (14)
- Предприятие без образования юридического лица (14)
- Принцип двойной записи (3)
- Принципы социальной справедливости (7)
- Природная рента (17)
- Проблема выбора (введение)
- Проблема «принципал – агент» (9)
- Проблема ресурсообеспеченности (17)
- Проблема сохранения окружающей среды (экологическая проблема) (17)
- Продукты (продукция) (1)
- Продукты первой необходимости (первичные блага) (1)
- Продукты не первой необходимости (вторичные блага) (1)
- Проектный анализ (16)

- Производственная эффективность (1)
- Производственные блага (продукция производственного назначения, инвестиционные товары, капитальные блага) (1)
- Производственные возможности (1)
- Производственный кооператив (артель) (14)
- Производство (производство благ) (3)
- Психология рынка (7)
- Равновесие на рынке (рыночное равновесие) (4)
- Равновесие по Нэшу (равновесие Нэша) (12)
- Равновесная цена (4)
- Развивающиеся страны (6)
- Развитые страны (6)
- Разделение труда (3)
- Размещение (аллокация) ресурсов (1)
- Распределение доходов (первичное распределение, распределение первичных доходов) (3)
- Реальный капитал (нефинансовые активы) (16)
- Реальный сектор (3)
- Рента (17)
- Рентабельность активов (1)
- Рентабельность инвестиционного проекта (16)
- Рентабельность производства товаров и продукции (работ, услуг) (1)
- «Ресурсное проклятие» (17)
- Роулсианский подход к справедливому распределению благ (7)
- Рынок (5)
- Рынок капитала (рынки капитала) (16)
- Рыночная власть (12)
- Рыночная система (рыночная экономика, капитализм) (6)
- Рыночный подход к справедливому распределению благ (7)
- Санация (финансовое оздоровление) (14)
- Сбережение (сбережения) (3)
- Сверхприбыль (12)
- Сезонная безработица (13)
- Свобода предпринимательства (2)
- Секьюритизация (16)
- Скрытая безработица (13)
- Слияние (14)

- Сложный процент (16)
- Собственность (2)
- Совершенная (чистая) конкуренция (5, 9)
- Совокупная производительность факторов (совокупная факторная производительность) (1)
- Социалистическая экономическая система (социалистическая экономика, социализм) (6)
- Социальная сфера (социальный сектор, социальная инфраструктура) (3)
- Социальные инвестиции (9)
- Специализация (3)
- Спрос (4)
- Средняя величина (1)
- Средняя склонность к потреблению (3)
- Срок жизни инвестиционного проекта (16)
- Срок окупаемости инвестиционного проекта (16)
- Ставка дисконта (16)
- Ставка ссудного процента (ставка процента, процентная ставка) (16)
- Стадии экономического развития (6)
- Стагфляция (8)
- Стоимость (4)
- Стоимость денег во времени (16)
- Страны-должники (6)
- Страны — экспортеры топлива (6)
- Страны — экспортеры прочего сырья (6)
- Страны с переходной экономикой (6)
- Страны с формирующимся рынком (6)
- Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны (6)
- Структурная безработица (13)
- Субсидиарная ответственность (14)
- Суверенитет потребителя (свобода потребительского выбора) (2)
- Суверенный рейтинг (16)
- Сфера материального производства (3)
- Текущая стоимость (16)
- Теорема Коуза (2)
- Теория акселератора (16)
- Теория воздержания (16)
- Теория выбора портфеля (теория портфеля, портфельная теория) (16)
- Теория общественного выбора (7)

- Теория потребительского поведения (9)
- Теория монопольной прибыли (11)
- Теория предельного анализа (предельных величин, маржинального анализа, маржинализма, маргиналистская теория) (1)
- Теория перманентного дохода (9)
- Теория прибыли как дохода от экономических ресурсов (факторов производства) (2)
- Технический анализ фондового рынка (16)
- Технологическая безработица (13)
- Технологическая неэффективность (X-неэффективность) (1)
- Теория рациональных ожиданий (2)
- Теория смены технологических укладов (15)
- Технологическая эффективность (1)
- Товарищество (полное и на вере) (14)
- Товары (товары и услуги) (1)
- Товары Гиффена (10)
- Точка оптимального выпуска (11)
- Традиционная теория фирмы (9)
- Традиционная экономическая система (6)
- Трансакционные издержки (5)
- Третичный сектор (3)
- Трудовые ресурсы (13)
- Управленческие теории фирмы (9)
- Уровень экономического развития (6)
- Устойчивое развитие (17)
- Утилитаристский подход к социальной справедливости (7)
- Физиократия (8)
- Финансовая глубина (16)
- Финансовые инструменты (16)
- Финансовый капитал (финансовые активы) (16)
- Финансовый рынок (финансовые рынки) (16)
- Финансовый сектор (3)
- Фондовая биржа (16)
- Фондовый индекс (16)
- Фондовый рынок (16)
- Формы бизнеса (14)
- Франкфуртская школа (8)
- Фрикционная безработица (13)
- Фундаментальный анализ фондового рынка (16)
- Хозяйственная этика (7)

- Хозяйственный (экономический) кругооборот (3)
- Холдинг (9)
- Уклад (6)
- Цена (4)
- «Цена пола» (4)
- «Цена потолка» (4)
- Цена бумага (16)
- Ценовая дискриминация (12)
- Централизация производства (9)
- Циклическая безработица (13)
- Частичная безработица (13)
- Частная собственность (2)
- Частные блага (5)
- Человеческий капитал (13)
- Чистая дисконтированная стоимость (чистая приведенная стоимость, *NPV*) (16)
- Чистая (абсолютная) монополия (12)
- Чистые инвестиции (3)
- Школа рациональных ожиданий (8)
- Эгалитарный подход к справедливому распределению благ (7)
- Экономика предложения (8)
- Экономическая неопределенность (2) *
- Экономическая демократия (13)
- Экономическая прибыль (11)
- Экономическая рациональность (1)
- Экономическая система (6)
- Экономическая эффективность (1)
- Экономически активное население (13)
- Экономические блага (1)
- Экономические законы (принципы) (введение)
- Экономические ограничения (1)
- Экономические агенты (2)
- Экономические риски (2)
- «Экономический империализм» (7)
- Экстерналии (внешние эффекты) (5)
- Эластичность (10)
- Эластичность предложения по цене (10)
- Эластичность спроса по доходу (10)
- Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса) (10)
- Эмиссия ценных бумаг (16)
- Эмитент (16)

- Энергоемкость (1)
- Эффект безбилетника (7)
- Эффект дохода (10)
- Эффект замещения (10)
- Эффект (отдача от) масштаба (11)
- Ящик Эджуорта (12)
- q -Теория инвестиций (16)

Покупайте наши книги:

В офисе издательства «ЮРАЙТ»:

111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В логистическом центре «ЮРАЙТ»:

140053, Московская область, г. Котельники, мкр. Ковровый, д. 37,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В интернет-магазине «ЮРАЙТ»: www.urait-book.ru,
e-mail: order@urait-book.ru, тел.: (495) 742-72-12

Для закупок у Единого поставщика в соответствии
с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ обращаться
по тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblio-online.ru**

Учебное издание

МИКРОЭКОНОМИКА

Учебник для бакалавров

Под редакцией *А. С. Булатова*

Формат 84×108^{1/32}.

Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 23,05. Тираж 1000 экз. Заказ № К-11560.

ООО «Издательство Юрайт»

111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru

Отпечатано в ГУП ЧР «ИПК «Чувашия»
Мининформполитики Чувашии,
428019, г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, 13

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Учебник для бакалавров



Гриф МО

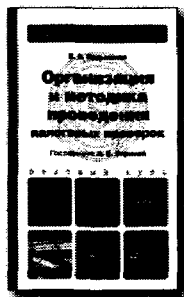
Черник Д. Г., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой налогов и налогообложения Государственного университета управления, академик РАН, заслуженный экономист РФ, государственный советник налоговой службы I ранга, Президент Палаты налоговых консультантов России.

Данный учебник подготовлен с учетом содержания действующего Налогового кодекса РФ с учетом изменений, принятых на 1.01.2012 г. Книга имеет практическую значимость, так как после ее прочтения студент научится самостоятельно оценивать изменения налогового законодательства, будет использовать теоретические знания в практической деятельности, сможет рассчитывать налоговые обязательства, решать типовые задачи, заполнять документы налоговой отчетности.

М.: Издательство Юрайт, 2013 г., 393 с., 84*108/32, код 368476, ISBN 978-5-9916-2370-4

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Учебник для бакалавров



Гриф УМО ВО

Кирина Л. С., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой налогового консультирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Ордынская Е. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры налогового консультирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

В учебнике представлены методологические и процессуальные основы организации и проведения налогового контроля в Российской Федерации. Рассмотрены проблемы повышения эффективности налогового контроля в целом. Особое внимание уделено наиболее важным моментам контрольной работы налоговых органов. Отличительной особенностью учебника является его практическая направленность.

М.: Издательство Юрайт, 2013 г., 406 с., 84*108/32, код 369514, ISBN 978-5-9916-2474-9